Niklas Luhmann

Confianza

Introducción de Darío Rodríguez Mansilla

Biblioteca A



ANTHROPOS

Biblioteca A

Sociedad

23

Biblioteca A crea el espacio y el tiempo de un encuentro, el silencio de las palabras en que nace la lectura de una obra de autores y temas que configuran la cultura y el saber científico de la actualidad

CONFIANZA

Niklas Luhmann

CONFIANZA

Introducción de Darío Rodríguez Mansilla





Confianza / Niklas Luhmann ; introducción de Darío Rodríguez Mansilla. — Barcelona : Anthropos ; México : Universidad Iberoamericana ; Santiago de Chile : Instituto de Sociología. Pontificia Universidad Católica de Chile, 1996
XVII p. + 179 p. ; 18 cm. — (Biblioteca A ; 23. Sociedad)

Tit. orig.: «Vertrauen». — Bibliografía p. 165-178
ISBN 84-7658-495-4

1. Complejidad social 2. Confianza (Sociología) 3. Comunicación 4. Racionalidad (Sociología) I. Rodríguez Mansilla, Darío, int. y ed. II. Universidad Iberoamericana (México) III. Instituto de Sociología (Santiago de Chile) IV. Título V. Colección
316.3

Título original: *Vertrauen* (Ferdinan Enke Verlag, Stuttgart)
Traducción: Amada Flores, de la edición inglesa de John Wiley & Sons (Chichester/Nueva York/Brisbane/Toronto, 1979), corregida y cotejada con el original alemán por Darío Rodríguez Mansilla

Primera edición en Editorial Anthropos: 1996

Edita: Editorial Anthropos.
En coedición con la Universidad Iberoamericana, México, D.F., y con el Instituto de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago
ISBN: 84-7658-495-4
Depósito legal: B. 32.986-1996
Diseño, realización y coordinación: Plural, Ediciones (Nariño, S.L.). Rubí. Tel. y fax (93) 697 22 96
Impresión: Novagràfik. Puigcerdà, 127. Barcelona

Impreso en España - *Printed in Spain*

NOTA A LA VERSIÓN EN ESPAÑOL

Los trabajos que se presentan en este volumen constituyen un valioso aporte para el público hispanoamericano que con interés creciente ha podido asomarse al impresionante edificio conceptual desarrollado por el profesor Niklas Luhmann.

La Universidad Iberoamericana, en colaboración con otras entidades de educación superior, ha facilitado el acceso en castellano a parte significativa de la obra de Luhmann. De esta forma ya se han publicado: *Sistemas sociales* (1991); *Sociología del riesgo* (1992); *El sistema educativo* (1993); *Teoría de la sociedad* (1993); y *Poder* (1995). Estos libros —más otros que se encuentran en preparación— han permitido, gracias al esfuerzo de coordinación del Dr. Javier Torres Nafarrate, contar con una traducción precisa del pensamiento luhmanniano, tarea cuyas dificultades podrá apreciar quienquiera que observe la profundidad de este pensamiento, su novedad y precisión conceptuales y las innumerables vertientes sociológicas y no sociológicas que lo nutren. Todo esto puede ser entendido todavía en mayor magnitud por aquel que se haya enfrentado a la obra de Luhmann en su versión original en alemán.

No nos detendremos aquí a realizar una reseña del pensamiento luhmanniano. El Dr. Torres Nafarrate, en su presentación de *Sociología del riesgo, El sistema educativo* y *Teoría de la sociedad* ha ofrecido de manera clara y exacta los principales conceptos que sustentan la teoría de Luhmann. Además, se cuenta con *Sistemas sociales*, obra central en que se expone con toda la extensión necesaria la armazón teórica que este prolífico autor alemán ha venido desarrollando a lo largo de tres décadas. En ella busca encontrar un marco teórico lo suficientemente complejo como para ser capaz de dar cuenta de los fenómenos sociales, de la moderna sociedad mundial y, por consiguiente, de la misma teoría de los sistemas sociales, como un aspecto de lo social en lo social. Nos limitaremos, por lo tanto, a ofrecer algunos puntos centrales del trabajo de Luhmann acompañados de su evolución histórica.

La obra del profesor Luhmann consiste en la elaboración de una superteoría, con pretensiones de universalidad, vale decir, que reclama aplicabilidad para todo fenómeno social. Esta pretensión de universalidad no ha de ser entendida, no obstante, como un intento de excluir otras posibles interpretaciones teóricas que —desde la misma sociología o desde otras disciplinas; desde la ciencia o desde otros subsistemas de la sociedad— puedan levantarse alternativamente. Por el contrario, la teoría de sistemas de Niklas Luhmann se ha construido en un diálogo constante con diferentes esfuerzos conceptualizadores provenientes de la filosofía, la sociología, la lógica formal, el derecho, la teología, la biología, la física, etc. En este intercambio se ha desarrollado un marco conceptual que, manteniendo un hilo central que guía la investigación desde sus comienzos hasta su estado actual, ha incorporado elementos de diversas procedencias. Así, la teoría resultante ofrece una amplia variedad conceptual que le permite dar cuenta de los fenómenos sociales de manera radicalmente novedosa —para una perspectiva sociológica tradicional— y que facilita, además, el diálogo interdisciplinario.

Creemos poder decir sin exageración que la obra de Luh-

mann se perfila como el trabajo teórico de mayor envergadura que haya sido elaborado en la sociología del presente siglo. Por otra parte, al incluir elementos de otras áreas del saber, tales como la cibernética, la biología, la matemática, etc., ha permitido por vez primera observar el fenómeno social desde la perspectiva de su creación en el acto mismo de conocer, superando así la vieja dicotomía entre sujeto y objeto. En esta propuesta el sujeto es reemplazado por el observador y el objeto por lo observado, pero no se trata ya más de un observador que —como una placa fotográfica— limita su acción a la mera pasividad, al simple hecho de dejarse impresionar por el objeto observado. El observador reconoce en esta teoría una posición más activa, conoce mediante esquemas de distinción, que ha incorporado autorreferencialmente y que le permiten establecer diferencias recibiendo, por tanto, noticias de diferencia. Observador y observado quedan, por consiguiente, integrados en el acto creativo del conocimiento, donde —sin embargo— permanece un punto ciego inmanente a toda observación: los esquemas de distinción utilizados por el observador. Estos esquemas de distinción pueden ser, a su vez, vistos por el observador de segundo orden, aquel que observa a un observador observando, pero —nuevamente— este observador de segundo orden no puede ser testigo de sus propios esquemas de distinción. No existe, por tanto, un super observador científico poseedor de la verdad absoluta y de allí se desprende que la teoría de sistemas de Niklas Luhmann tenga la pretensión de ser aplicable a cualquier fenómeno social, pero que no pueda pretender la exclusividad ni reclamar para sí la posición única de observador último, dueño de la verdad definitiva.

A continuación trataremos de presentar un breve esbozo de algunos momentos de la evolución de la teoría, con el objeto de mostrar que ésta, a pesar de haber ido introduciendo, a lo largo de los años, conceptos y terminologías de fuentes no estrictamente ancladas en la tradición sociológica, ha consistido fundamentalmente en el desarrollo del pensamiento que puede encontrarse bosquejado en forma pro-

gramática en los primeros ensayos de este autor, que datan de comienzos de la década de los sesenta.

Hacia fines de la década de los cincuenta, la sociología se encontraba en una crisis paradigmática de importancia. Las propuestas teóricas funcionalistas que habían caracterizado el quehacer sociológico —en Estados Unidos y, desde allí, en el resto del mundo— ya no parecían ser capaces de explicar los nuevos sucesos que preocupaban a los observadores de lo social. El *American Dream* llegaba a su término y las juventudes de los países desarrollados se rebelaban «sin causa» ante los modelos que pretendían imponerles las generaciones mayores. La guerra fría amenazaba —como en la crisis de los misiles— momento a momento con perder su frialdad y desembocar en un tercer y más cruento enfrentamiento mundial. Los fenómenos sociales se demostraban como extremadamente complejos, por lo que no parecía posible pretender comprenderlos desde un enfoque globalizador.

Es así como el funcionalismo se ve criticado desde dos ángulos: uno interno y otro externo. Desde el interior de la perspectiva funcionalista acaso la crítica más fecunda, por los seguidores que encontró, haya sido la elaborada por Robert K. Merton, quien ya en 1949 sostenía, contra Parsons, que era ilusorio, dado el estado de avance del conocimiento sociológico, pretender elaborar una gran teoría capaz de dar cuenta del fenómeno social en todas sus manifestaciones. Se trata de la conocida propuesta mertoniana de construir teorías de rango medio, apropiadas para acumular conocimiento empíricamente validado en ámbitos específicos y reducidos de lo social, antes de emprender la tarea más ambiciosa de develar, por medio de una superteoría, la base misma del fenómeno social en su totalidad. Desde el exterior de la teoría funcionalista, la crítica tenía un tinte más ideológico. Se afirmaba que este enfoque era incapaz de —e incluso más, no lo deseaba— comprender el fenómeno del conflicto social. El conflicto parecía evidente, tanto al nivel de las sociedades nacionales que se enfrentaban entre sí aisladamente o como bloques, como al nivel interno, en que huelgas labora-

les y estudiantiles se esparcían por doquier. La violencia de los jóvenes que con chaquetas de cuero negro y motocicletas asolaban los barrios de las grandes ciudades era algo que no podía mantenerse sin encontrar una explicación adecuada y el funcionalismo no parecía ser capaz de ofrecerla. Una primera propuesta trata de ser conciliadora buscando, junto a Coser, las «funciones del conflicto social». Posteriormente, sin embargo, esto no parece suficiente y Ralf Dahrendorf plantea que se ha hecho necesario levantar una alternativa teórica distinta —con supuestos centrales opuestos— al funcionalismo. Esta es la teoría del conflicto social en que el conflicto deja de ser algo no tomado en cuenta o considerado de manera marginal, para pasar a constituir el núcleo central sobre el que se construye la sociedad. En suma, los autores de la época, desanimados por la extrema complejidad de una sociedad cada vez menos comprensible y por el surgimiento de conflictos sociales de diversa índole, niegan que la sociología esté en condiciones de abarcar el tema en términos globales y que el funcionalismo sea una posibilidad válida de explicación para una sociedad cuyas contradicciones parecen evidentes.

En ese momento, Niklas Luhmann inicia su trabajo programático de construcción teórica proponiéndose una tarea sumamente ambiciosa y que, desde sus primeros esbozos, provoca el desconcierto y la admiración de quienes se ven expuestos a su lectura. Este asombro es por demás justificado, si se considera que Luhmann retoma la crítica al funcionalismo y a la teoría parsoniana, pero —como posteriormente será habitual en él— desde una óptica totalmente diferente a la que en ese momento constituye la tónica característica de los tiempos.

En efecto, la discusión que hace Luhmann del funcionalismo no sigue el camino hollado que consistía en demostrar su inaplicabilidad como método de investigación de los problemas sociales. Por el contrario, su postura consiste en afirmar que el más grave problema del funcionalismo y de sus cultores en el ámbito de las ciencias sociales, ha sido la falta

de radicalidad con que se ha hecho uso del análisis funcional. No se trata, por consiguiente, de que el método funcional sea inadecuado, sino que no ha sido utilizado en su verdadera potencialidad. Para hacerlo, es necesario radicalizar —en lugar de olvidar— el método funcional, entendiendo función en el sentido lógico-matemático del término, vale decir, como un esquema lógico-regulador que permita comparar entre sí, como equivalentes funcionales, sucesos que desde otra perspectiva serían absolutamente incomparables. Además de esto es necesario despojar al análisis funcional de sus referencias ontológicas, que lo subordinan innecesariamente al análisis causal siendo que la causalidad es antes bien un caso de análisis funcional y no a la inversa el funcionalismo un caso particular de causalidad.

Por otra parte, Luhmann no critica a la teoría parsoniana en su pretensión de constituirse en una gran teoría, como era habitual en la época, sino que la objeta porque su intento globalizador fracasa al enfrentarse al tema de la sociedad, dado que ésta sería un sistema omniabarcador —el sistema de los sistemas— y —al mismo tiempo— un sistema que debería definirse por sus límites respecto a un entorno. Aparentemente, la teoría parsoniana no logra dar el paso definitivo del paradigma todo/partes al paradigma sistema/entorno, que había sido señalado por la teoría de sistemas abiertos de Ludwig von Bertalanffy. Además de esto, Parsons subordina el concepto de función al de estructura, lo que llevará a una forma de construcción teórica que limita sus propias posibilidades de expansión explicativa debido a que se encuentra obligada a preguntarse por las condiciones necesarias para la mantención de un sistema dado sin siquiera ser capaz de plantearse el tema de la función cumplida por el sistema o por el surgimiento de éste.

A partir de esta crítica, Luhmann define su postura teórica como funcional-estructuralismo la que, a diferencia del estructural-funcionalismo parsoniano, no considera que haya ciertas estructuras dadas que deban ser sostenidas por funciones requeridas, sino que es la función —que puede ser

cumplida por diversos equivalentes funcionales— la que antecede a la estructura. Con esto es posible armar un entramado teórico capaz de preguntarse incluso por la función de la construcción de un sistema dado. Esta función —señala Luhmann— consiste en la comprensión y reducción de la complejidad. De esta manera, la teoría sociológica se ve enriquecida con una temática proveniente de la cibernética: la complejidad, que en esta perspectiva no ha de ser vista como un obstáculo ni una dificultad para la construcción de un sistema, sino más bien como la condición misma que la hace posible. Un sistema surge en un proceso de reducción de complejidad; es menos complejo que su entorno y sus límites respecto a él no son físicos, sino de sentido. El problema de la extrema complejidad del mundo, que había llevado a que la sociología desistiera del intento de elaboración de teorías universales pasa a ser, por consiguiente, precisamente la condición que hace posible —y fructífero— este intento.

Adicionalmente, esta teoría no se agota en la búsqueda de explicación de lo dado, ni intenta dar por supuesto que lo observado se encuentra allí por algún tipo de necesidad lógica u ontológica. Su interés se ubica precisamente en lo contingente, en la pregunta por las otras posibilidades —que no han sido actualizadas, pero que podrían haberlo sido— en los equivalentes funcionales que podrían ofrecer soluciones comparables a un mismo problema, en la improbabilidad de la construcción sistémica y en las condiciones que hicieron posible superar dicha improbabilidad para que un sistema dado pudiera tener lugar. El tema del conflicto, por ejemplo, que había sido descuidado en el funcionalismo de viejo cuño y que había sido entronizado en la teoría del conflicto, pasa a ser una posibilidad más, un equivalente funcional, para la construcción —y aún para la mantención— de un cierto sistema. Incluso en la cooperación —dice Luhmann— el conflicto se encuentra subyacente como mecanismo regulador que permite establecer las condiciones sobre las cuales la cooperación puede edificarse y mantenerse.

A comienzos de la década de los setenta se produce en el mundo un interés creciente por utopías de diversa índole. El año 1968 está marcado por los movimientos estudiantiles que quieren hacer posible lo inalcanzable por las vías reformistas internas al sistema establecido: «seamos realistas, pidamos lo imposible» reza un conocido eslogan de los estudiantes franceses. Los Beatles cantan *All you need is love* y el fenómeno hippie se extiende por las principales ciudades del mundo desarrollado.

Este es el momento de la conocida polémica entre Luhmann y Habermas. La pregunta que resume esta confrontación teórica es precisamente acerca de las posibilidades que ofrece la moderna teoría de sistemas. ¿Será, como se sospecha, una tecnología social o podrá elaborarse —a partir de sus elementos— una teoría de la sociedad capaz de interpretar convincentemente los nuevos fenómenos que exigen de la sociología una mayor capacidad explicativa? Los movimientos juveniles, sociales y políticos habían dado por superados los planteamientos de la Escuela de Francfort. El mismo Adorno sufre el repudio de estudiantes que consideran insatisfactorias sus respuestas. El tema recurrente es el del sentido —que es visto como ausente— el mundo, o mejor dicho, la sociedad parece no tener sentido y, de allí que el hippismo —por ejemplo— trate de encontrar una forma nueva, alternativa, de otorgar sentido al quehacer social, apartándose de los cauces de la sociedad vigente.

Luhmann, manteniéndose coherentemente en su programa de investigación, continúa desarrollando un marco conceptual alejado de las modas pasajeras, pero ofreciendo respuestas inesperadas a los problemas coyunturales. La sociedad mundial es para él un hecho indesmentible, el sentido es intersubjetivo, pero no presupone al sujeto y, además, es una categoría innegable: el sinsentido no existe. La teoría de sistemas debe desarrollarse paralelamente a una teoría de la evolución, para que se haga posible llegar a la elaboración de una superteoría capacitada de explicar no sólo la sociedad moderna globalizada, sino también las sociedades arcai-

cas y los diferentes momentos de su desarrollo. Adicionalmente a esto, la teoría de los sistemas sociales debe comprender los diferentes tipos de sistemas —la interacción, las organizaciones y la sociedad— así como las condiciones distintivas que les permiten surgir, en forma semejante a la autocatálisis, a partir de la complejidad que han de reducir. A diferencia de otras propuestas teóricas, no se ofrece en ésta una utopía, una sociedad modelística ideal a la que se haya de llegar a través de la negación y la superación de las condiciones que caracterizan a la sociedad del momento. La teoría luhmanniana presenta, en cambio, un poderoso instrumental analítico que permite comprender el funcionamiento de la sociedad, sus subsistemas, las organizaciones y las interacciones que tienen lugar en ella. Los mecanismos de reducción de la complejidad, los códigos propios de los diferentes subsistemas, los esquemas binarios de regulación de las relaciones al interior de cada subsistema y de los intercambios entre ellos, son escudriñados rigurosamente y en detalle, de tal manera que con la ayuda de este aparataje conceptual, se perfila gradualmente una visión extremadamente adecuada de las características de la sociedad moderna y los procesos que se suceden en sus diferentes niveles. Se trata de una perspectiva aguda, teñida por un ligero escepticismo frente a los fanatismos y las soluciones fáciles, en que la ironía contribuye paso a paso a matizar el descarnado análisis de los diversos aspectos del fenómeno social que son puestos bajo su óptica.

Los años ochenta aparecen marcados por una gran desesperanza en el mundo. Las utopías no logran ya aglutinar en torno suyo a las multitudes, ni tampoco a los grupos más reducidos de autores que piensan en torno a lo social. El fenómeno hippie, por ejemplo, en lugar de demostrar ser una alternativa viable de creación de una sociedad al margen de la sociedad, construida sobre la base del amor y la libertad, ha pasado a ser absorbido por la sociedad de consumo; ha sido una moda y, como tal, pasajera. Los jóvenes contestatarios del 68 se han transformado en ejecutivos efi-

cientes, en políticos establecidos o en hombres maduros retirados de la vida pública. Hay una ola de pesimismo que invade las diversas esferas. La guerra de Vietnam concluye, dejando un saldo de muertes y pérdidas y sin que pueda nadie reclamar para sí la victoria, ni la consecución de ideal alguno. El pesimismo es la nota característica de una juventud que no encuentra en el futuro opciones convincentes que le permitan orientar sus acciones presentes. Se habla de fin de las ideologías y la palabra más recurrente en los debates y titulares de periódicos y revistas es crisis. Se vive una ola de nostalgia en que se trata de reencontrar en el pasado inmediato —los años setenta y sesenta— o mediato —los años cincuenta y cuarenta— las alternativas que el tiempo ha borrado. Se escucha música antigua, se reestrenan películas ya largamente olvidadas, se rescata de los viejos roperos la moda que en otra época fue actual y las piezas de los adolescentes se decoran con fotografías de personajes —del cine o la vida cotidiana— que hace ya largo tiempo que han dejado de constituir noticia.

En esta época, que tan pocas oportunidades parece ofrecer, Luhmann pone una nota de optimismo que —no podía ser de otro modo— sin embargo mantiene un toque de ironía escéptica. Incorpora en la década de los ochenta los conceptos de autopoiesis, acoplamiento estructural, determinismo estructural, etc., con los que su pensamiento puede expresarse de manera más precisa, sin que para esto tenga que hacer concesiones de ninguna especie. En efecto, como veremos en los trabajos que se presentan en este volumen, la obra de Niklas Luhmann ha evolucionado desarrollando consistentemente el programa de trabajo propuesto a comienzos de los años sesenta. Si se lee —haciendo uso de conceptos tales como el de autopoiesis— artículos anteriores a la fecha en que el propio Luhmann aplica dicho concepto, el lector podrá descubrir que no se altera en nada el sentido de lo expuesto por el autor. En otras palabras, la introducción de conceptos nuevos no lleva a que Luhmann modifique sustancialmente su pensamiento (por lo que no sería

adecuado hablar de su obra temprana en comparación con su obra de madurez), sino que simplemente le permite decir con conceptos más afines, de mayor precisión y fundados empíricamente, lo mismo que venía afirmando desde antes. La antigua preocupación luhmanniana por el tema de la autorreferencia y la autoorganización puede —en el concepto biológico de autopoiesis— encontrar una expresión mucho más acabada, que le permitirá referirse a los sistemas sociales y psíquicos como poseyendo la característica de generar los propios elementos que los componen. Comienza a plasmarse, en esta fértil década de la reflexión luhmanniana, la concreción de su proyecto teórico: en 1984 publica *Sistemas sociales* y a fines de los años ochenta tiene ya bastante avanzada su *Teoría de la sociedad*.

La discusión en torno a la teoría de Luhmann trasciende los límites de la lengua alemana. Múltiples traducciones se suceden en un lapso relativamente corto. Se hace accesible así a la sociología mundial una propuesta teórica cuyas ambiciones universalistas —en el sentido señalado anteriormente— van siendo justificadas al ampliar el propio autor sus esquemas interpretativos a diversos ámbitos del quehacer social. Tanto los subsistemas societales —la Educación, la Religión, la Economía, la Ciencia, la Familia, el Derecho, etc.— como las preocupaciones que afectan a la sociedad moderna —la ecología, las autoobservaciones de la sociedad moderna que tratan de comprenderla como «post-moderna», los efectos de una comunicación globalizada, etc.— son abordados por Luhmann con sistematicidad, profundidad e ironía. Más de cuarenta libros evidencian la potencialidad del proyecto iniciado en los años sesenta. La crítica, por su parte, cambia sus perspectivas siguiendo los vaivenes coyunturales de una modernidad que en su evolución presenta aristas que no habían podido ser anticipadas por la sociología de cuño tradicional. La incomprensión del trabajo de Luhmann trata de superarse mediante intentos de encasillarlo en los parámetros habituales característicos de la tradición sociológica o, incluso, de las ideologías que van quedando obsoletas por

los cambios experimentados por la propia sociedad. Así, resulta curioso encontrar que antiguos detractores se transforman en nuevos seguidores, aunque intenten mantener una cierta distancia con un pensamiento que, todavía, les parece poco ortodoxo.

Luhmann, por su parte, reacciona con modestia, pero con firmeza frente a la crítica y la alabanza. Su opinión es que el pensamiento sociológico contemporáneo ha quedado entrampado en un camino sin salida. La revisión, repetida hasta el cansancio, de la obra de los clásicos constituye una aporía de la cual no pueden surgir propuestas teóricas capaces de comprender los fenómenos sociales resultantes de la evolución de un siglo. Los clásicos de la sociología han cimentado las bases de la disciplina y eso no hay quien lo dude, pero la única forma de poder construir sobre esa base consiste en atreverse a romper con la continuidad del pensamiento clásico cuando éste ya no resulta fructífero para el análisis de fenómenos que no pudieron ser avizorados en el momento en que los padres de la sociología —y sus antecedentes en la filosofía viejoeuropea— reflexionaron sobre la sociedad de su época. El sendero que se abre ha de ser, por lo tanto, de continuidad y ruptura: continuidad para establecer las vinculaciones necesarias con las preguntas que han ocupado la atención de la sociología y la han caracterizado como disciplina, pero —al mismo tiempo— ruptura, para desembarazarse sin sentimientos de culpa de las respuestas ofrecidas por los primeros sociólogos y que ya no son adecuadas para la comprensión cabal de una sociedad cuya complejidad requiere de respuestas acordes a ella. Como ejemplo de esto, podríamos señalar su decidida separación —que ningún otro sociólogo ha osado— de la teoría de la acción, reemplazándola por una teoría de la comunicación. En efecto, si se sigue a Parsons, el pensamiento social —previo a la creación de la sociología como ciencia social autónoma y posterior a ella— ha quedado caracterizado por el estudio de la acción social como el elemento fundante de todo lo social. El propio Parsons se inscribe en esta línea de

trabajo y su aporte —como el mismo Parsons lo indica— consistirá en dar un paso adelante al tratar de proponer una teoría de la acción que haga compatibles las diversas conceptualizaciones acuñadas para comprender la acción social, superando así la versión utilitarista de la acción que había concluido en el paso anterior: en el trabajo de Spencer.

Pero Parsons, indica Luhmann, ya se ha transformado en un clásico, de tal manera que los sociólogos actuales, ante la evidente incapacidad de elaborar propuestas teóricas nuevas, vuelven su mirada también a la obra de este tan discutido sociólogo del siglo XX, tratando de encontrar en él —a través de trabajos exegéticos— pistas que les permitan comprender los sucesos de la modernidad y sin caer en el *anything goes* propuesto por quienes creen haber encontrado el sentido en el sinsentido. Al relativismo extremo para el que no existe verdad alguna, ni —tampoco— posibilidad alguna de acuerdo, como no sea la de la mutua tolerancia en el caos, en el «tarro de basura», sin orden aparente, se opone un consenso racionalmente fundado, en que poca cabida hay para el disenso el que —ya lo señalaba Durkheim— puede ser mucho más condenable, por su irracionalidad. Luhmann estima que la teoría de la acción ya ha cumplido su ciclo y que debe ser reemplazada decididamente por una teoría de la comunicación (y no tímidamente complementada por una teoría de la acción «comunicativa»), si se quiere avanzar en la elaboración de conceptos capaces de dar cuenta efectivamente de las características de la sociedad moderna.

Los años noventa ofrecen un mundo enteramente cambiado. La década anterior, caracterizada por la desesperanza y la nostalgia, por la búsqueda del sentido perdido, culmina sorprendentemente con una serie de sucesos inesperados —tales como el derrumbe de los países de la Europa Oriental y la caída del muro de Berlín—, lo que deja prácticamente sin referentes a parte importante de las elaboraciones teóricas más populares. Lo más admirable, sin embargo, es la incapacidad demostrada por la teoría sociológica para vislumbrar los fenómenos que estaban ocurriendo ante sus

propios ojos: la autonomización de los subsistemas, la globalización de los procesos sociales, la pérdida de prioridad de un subsistema sobre los otros, etc., eran síntomas más que claros para poder contemplar sin extrañeza un cambio que no consistía en más que en la concreción práctica de un proceso que se venía anunciando. En efecto, la economía y la política se autonomizan y ya no se puede continuar pensando en dirigir una desde la otra; los procesos sociales tienen una incidencia que va más allá de las fronteras nacionales, de tal modo que la sola pretensión de mantener aislado artificialmente un sector de la sociedad mundial es —por decir lo menos— ingenuo y sin perspectivas; las comunicaciones trascienden todos los límites y cualquiera —en cualquier lugar del mundo— puede asistir como espectador, que acaso quisiera ser actor, al espectáculo de las profundas transformaciones que han caracterizado la segunda mitad de este siglo.

Los años noventa comienzan con una ola de entusiasmo. La falta de perspectivas que parecía caracterizar los años ochenta se ve deslumbrada por la amplitud del espectro de posibilidades que engañosamente ofrece el advenimiento de la nueva década. Pronto, sin embargo, comienza a hacerse visible la otra cara de la medalla, y al entusiasmo inicial, a los abrazos fraternos que unen a quienes por espacio de largos años habían estado separados ideológica y físicamente por un muro, se sigue una secuela de problemas e intereses contrapuestos que hacen poner en duda la alegría y la confianza en el consenso y la solidaridad mundial. Resurgen, con una fuerza inusitada, los regionalismos y reivindicaciones culturales que largamente acalladas cobran nueva fuerza y presencia mundial.

En este momento, Luhmann ofrece una versión anticipada de lo que ha de ser su teoría de la sociedad. Se publica en italiano en 1992 y es traducida inmediatamente, en 1993, al castellano, gracias al empuje y la iniciativa del Dr. Torres Nafarrate, que concita el apoyo de las Universidades Iberoamericana, de Guadalajara y del Instituto Tecnológico y de

Estudios de Occidente. La *Teoría de la sociedad* no sólo muestra las características de la sociedad moderna, como una sociedad funcionalmente diferenciada, sino que abre —desde la comunicación— vías para entender las posibilidades y dificultades de una comunicación que no es dada por evidente, sino como altamente improbable. Toda comunicación tiene lugar en la sociedad y la reproduce, pero esto no implica una comunicación a-problemática, ideal, razonable y consensual, sino precisamente una comunicación que puede ser conflictiva, irracional y conducir al disenso, aunque en todos estos casos contribuya a la mantención de la autopoiesis de un sistema societal complejo que da cabida al conflicto y a la incomprensión y que, a pesar de esto, continúa reproduciéndose como un sistema que autogenera sus propios elementos constituyentes.

No escapa a la mirada de Luhmann, la situación vivida por amplios sectores de la población mundial que —en lugar de lo afirmado por el concepto de inclusión de Parsons, en el sentido de tener acceso, por la vía de los roles complementarios, a todos los subsistemas de la sociedad (no todos pueden ser médicos, pero todos pueden ser pacientes; no todos pueden ser profesores, pero todos pueden tener acceso a la enseñanza; no todos pueden ser vendedores, pero todos pueden ser compradores)— se ven excluidos de las diferentes alternativas que los sistemas funcionales ofrecen: no cuentan con educación, ni con servicios de salud e —incluso— no cuentan con existencia legal, dado que ni siquiera tienen la cédula de identidad que los acredita como ciudadanos. Este es el tema complementario al de la inclusión; es el fenómeno de la exclusión y no se trata en él simplemente de una marginación, de una falta de integración. Estos grupos pueden estar —y lo están— fuertemente integrados, pero resultan invisibles para los subsistemas funcionales porque no cuentan con las condiciones mínimas para ser considerados. Este es el tema que ocupa hoy por hoy el pensamiento de Niklas Luhmann, con lo que intenta comprender aspectos de la sociedad mundial que en lugares de India, o en las favelas

y villas miseria de países subdesarrollados, permanecen junto al desarrollo, riqueza y crecimiento acelerado de la economía. Como se puede ver, el esquema arquitectónico de la teoría sigue siendo el mismo: una mirada que conoce a partir de la diferencia, que contempla las otras posibilidades, la contingencia de lo social y que descubre que siempre en lugar de estar en el mejor de los mundos posibles, nos encontramos en un mundo pleno de mejores posibilidades.

El estudio acerca de la CONFIANZA, apareció en alemán por primera vez en 1968 y ha sido objeto de numerosas reimpresiones y traducciones. En él, Luhmann comienza por plantear el tema de la complejidad social y demuestra que la confianza es un mecanismo de reducción de esta complejidad que permite ofrecer seguridades presentes a planificaciones y orientaciones dirigidas al futuro. Con esto, por supuesto, no se obtiene una garantía absoluta, que implique algún grado de certeza, sino simplemente se amplían las posibilidades de reducción temporal de la complejidad.

Al respecto, resulta de gran interés el extenso tratamiento que en este libro se hace del tema de la complejidad. Hemos visto el puesto central que la complejidad ocupa en la obra de Luhmann. Hemos señalado, además, que este concepto —clave para las ciencias exactas— había estado absolutamente ausente en la teoría sociológica. Luhmann lo importa desde la cibernética y le da un estatus de gran relevancia en su teoría. Para esto, distingue en la complejidad tres dimensiones: la real (objetual), referida a objetos; la social, relacionada con sujetos, y la temporal, que tiene que ver con el tiempo. Estas dimensiones de la complejidad son —al mismo tiempo— dimensiones del sentido y, con esto, Luhmann hace la conexión entre un sistema que mediante el sentido selecciona posibilidades y, así, es capaz de referirse a un entorno más complejo que él. La complejidad, por consiguiente, es reducida desde el sistema, pero en la medida que se amplían las capacidades del sistema para reducir la complejidad de su entorno, aumenta proporcionalmente la complejidad de este entorno. Mientras más complejo se hace un sis-

tema, más complejo es el entorno relacionado con él. Como se puede ver, es el mismo esquema que habíamos reseñado al referirnos al concepto de función: al entender la complejidad como un problema y su reducción como una solución, se transforma el fenómeno en una relación funcional, en un esquema comparativo entre complejidad y sentido, entre problema y equivalentes funcionales de solución. Así el aumento de la complejidad se corresponde con el aumento de la capacidad de reducción de dicha complejidad. Es por esto que no es una contradicción que Luhmann afirme que un sistema al reducir la complejidad, la aumenta.

La confianza amplía, por consiguiente, las posibilidades de acción en el presente, orientándose hacia un futuro que —aunque permanece incierto— se hace confiable. Es un mecanismo de reducción de la complejidad que aumenta la capacidad del sistema de actuar coherentemente en un entorno aún más complejo. Sin embargo, esta reducción de la complejidad no debe entenderse como eliminación de los eventuales peligros. Quien confía se arriesga a ser defraudado. La confianza es una apuesta, hecha en el presente, hacia el futuro y que se fundamenta en el pasado. En otras palabras, una persona, por ejemplo, puede confiar en que otra cumplirá en el futuro una promesa hecha en el presente, basándose en las experiencias que ha tenido en el pasado con esta misma persona. No existe, no obstante, certeza. La otra persona podría —y muchas veces así ocurre— traicionar la confianza depositada en ella y no satisfacer las expectativas. A pesar de ello y dependiendo de la gravedad del incumplimiento, vale decir, de la importancia de las expectativas frustradas, puede que la confianza se mantenga: la otra persona ha fallado sólo esta vez, sus razones son justificadas, además no había implicado nada muy significativo, etc. De esta manera, la confianza equivale a una suerte de cuenta corriente, de la que se puede gastar hasta un cierto monto, pero en la que es necesario depositar para evitar caer en la falta de fondos. Existe, por consiguiente, un cierto umbral que, si es traspasado, conduce a la pérdida de confianza.

Otro tema relevante es el de la relación entre los medios de comunicación simbólicamente generalizados y la confianza. Luhmann analiza la verdad, el dinero y el poder y demuestra que, con ellos, la confianza puede despersonalizarse, pasando a ser confianza en el medio, en el funcionamiento efectivo del sistema. Quien recibe dinero, confía que después podrá entregarlo a otra persona; la verdad es el medio que porta la reducción intersubjetiva de la complejidad. La confianza sólo es posible donde es posible la verdad. Un individuo debe apoyarse y confiar en informaciones de otros, como por ejemplo, en la elección de un médico para atender una enfermedad, en la cual se confía en que el médico se encuentra capacitado para hacerlo, aunque uno no lo conozca personalmente, pero basta con saber que posee el certificado que le acredita como especialista para confiar en su conocimiento. Para el caso del poder político, el ciudadano tiene ciertas expectativas respecto a las decisiones que deberían ser adoptadas y puede hacer uso de las elecciones para demostrar su satisfacción o disgusto con las decisiones que efectivamente han sido tomadas. Por otra parte, se confía en el sistema político en la medida que deberá permitir que los ciudadanos lleven una vida digna. En suma, los medios de comunicación simbólicamente generalizados sirven para la transmisión de complejidad reducida.

Desde el punto de vista de la racionalidad, la confianza cumple la función de aumentar la potencialidad sistémica para el tratamiento de la complejidad. Mediante la confianza un sistema gana tiempo y el tiempo es la variable crítica para la construcción de estructuras sistémicas más complejas. Pero, evidentemente, la confianza no es la única forma de reducir la complejidad; la racionalidad sistémica, por lo tanto, no puede ser atribuida solamente a la confianza. Esta racionalidad del sistema descansa, más bien, en un nivel que comprende tanto la confianza como la desconfianza, en la forma de un esquematismo binario comparable a códigos más formalizados y especializados tales como verdad/falsedad o legal/ilegal. Sin embargo, a diferencia de estos códi-

gos, presenta una mayor dificultad para hacerse reversible: la confianza puede con mayor facilidad transformarse en desconfianza, que ésta en confianza.

Desde el punto de vista organizacional, la confianza se despersonaliza. Quien confía ya no lo hace a cuenta de su propio riesgo, sino a cuenta del riesgo del sistema.

La confianza, concluye finalmente Luhmann, reduce la complejidad social en la medida que supera la información disponible y generaliza las expectativas de comportamiento, al reemplazar la insuficiente información por una seguridad internamente garantizada. La confianza no es el único fundamento del mundo, pero no podría constituirse una concepción de mundo estructurada y compleja sin una sociedad también compleja y ésta, por su parte, no podría ser constituida sin confianza.

Para concluir esta nota, sólo nos queda indicar, como lo hemos venido reiterando en las páginas que anteceden, que la obra global de Luhmann —que abarca ya más de cuarenta libros y más de doscientos cincuenta ensayos— manifiesta la continuidad de un pensamiento que, a partir de la simple constatación de la complejidad del mundo y de su necesaria reducción significativa por los sistemas sociales y psíquicos, va descubriendo aspectos inesperados en diversas manifestaciones de lo social.

La *confianza* es un mecanismo de reducción de la complejidad, que tiene una relación específica con los medios de comunicación simbólicamente generalizados y que adquiere características particulares según se trate de un sistema interaccional, de una organización o de la sociedad, el ámbito en el cual se despliegue.

Desde sus comienzos, Luhmann ha estado interesado en desarrollar diversas líneas de investigación que puedan confluir finalmente en una teoría que sea lo suficientemente compleja como para comprender la sociedad mundial y los distintos tipos de sistemas que ocurren en su seno.

Una de estas líneas de trabajo, lo ha ocupado con el tema de la formación de sistemas sociales, su constitución y los

mecanismos característicos que orientan su autoselección en un mundo más complejo. El tema aquí ha sido el de la diferencia entre sistema/entorno y el de la autorreferencia.

Otra de las preocupaciones centrales del autor ha sido la de la evolución societal, que ha actualizado históricamente algunas formas de diferenciación: segmentaria; centro/periferia; estratificatoria y funcional, pero sin que estas formas históricas agoten definitivamente las posibilidades. No hay, por lo tanto, una visión a la Comte, de etapas que han de seguirse necesariamente, ni tampoco de pasos que van superándose unos a otros.

También es posible encontrar en Luhmann una teoría de la comunicación, que parte, en forma contrainductiva y cibernética, de la improbabilidad. La comunicación es improbable y, para llegar a tener lugar, debe superar esta improbabilidad. No ocurre por mero azar, sino que es un logro evolutivo.

En su trabajo no podía estar ausente la preocupación epistemológica, que lo lleva a preguntarse por la posibilidad y condiciones del conocimiento en un mundo complejo extremo, atendidas las limitaciones antropológicas para dar cuenta de dicha complejidad en forma cabal.

Todas estas líneas de investigación han conducido a Luhmann a abarcar un ámbito impresionante de temáticas y al estudio sistemático de la obra de autores de diversa procedencia geográfica, temporal y disciplinaria.

El resultado —del que este conjunto de textos es un ejemplo— ha sido un marco conceptual complejo de enorme capacidad explicativa que parte de la diferencia, en lugar de hacerlo (como es habitual), de la identidad. Esto le permite comparar un fenómeno social con otros, pero además, contrastarlo desde su propia contingencia, con las posibilidades que han sido negadas en su autoselección. No hay cabida, por lo tanto, para ninguna clase de dogmatismo teórico, científico o ideológico.

En suma, los sistemas sociales son el producto de la autoselección en un mundo complejo, quedan constituidos como

sistemas autopoiéticos de comunicación —cuyas improbabilidades han debido y deben constantemente superar—, han evolucionado al acrecentar su capacidad de reducción de la complejidad, con lo que han aumentado tanto su propia complejidad, como la del ambiente al cual se refieren, y es posible explicarlos desde una teoría universal, que es también un producto social y que, por consiguiente, debe ser capaz de explicarse a sí misma como un aspecto más del fenómeno social.

En estas líneas finales, me parece indispensable agradecer al propio profesor Niklas Luhmann por su constante apoyo y disposición para aclarar algunos puntos de su obra, al profesor Javier Torres Nafarrate, por su generosidad y entusiasmo que hacen posible la publicación de esta obra, y a la Srta. Amada Flores, que tradujo CONFIANZA. Se trata de una traducción que, como podrá apreciar el lector, capta en forma muy precisa el pensamiento de Luhmann y lo expone con claridad y riqueza idiomática.

DARÍO RODRÍGUEZ MANSILLA
Instituto de Sociología.
Pontificia Universidad Católica de Chile

CONFIANZA



PREFACIO

Hay una pregunta que ha de tomarse en cuenta; si es aconsejable para los sociólogos emplear términos y conceptos sacados del uso común o del ámbito tradicional de la Ética. Las ventajas y desventajas de permitir tal intrusión en los conceptos sociológicos parecen equilibrarse mutuamente, pero pueden llegar a desequilibrarse notablemente. Si uno permanece en el campo de la demolición crítica y se desentiende de toda presuposición, o de desenmascarar las creencias ideológicas tratando de dar una explicación causal, o demostrar los resultados secundarios, las desventajas predominan. La utilidad del término que radica en su singularidad, se perderá y la extensión tradicional del significado se reducirá. En el clima intelectual corriente éste es un truco fácil —quizá demasiado fácil—, en el que la sociología podría aprender algo de esto y a partir de él, construir alguna aplicación teórica. Si, por otro lado, la sociología va más allá y trata de establecer su posición intelectual en términos positivos al formular una teoría propia, y luego entra en un diálogo con el entendimiento diario del mundo social y su versión en el discurso ético, entonces las ventajas de un vocabulario dado, común, podrían bien importar más que las

desventajas. En este sentido las reflexiones que siguen acerca de la noción de la confianza tienen como meta lograr una contribución a la teoría sociológica.

Este manuscrito estaba en preparación en el Departamento de Investigación Social de la Universidad de Münster, en Dortmund, cuando descubrí casi forzosamente que las afirmaciones acerca de la confianza todavía están en la actualidad, muy lejos de ser justificadas mediante medios metodológicos válidos. Discusiones detalladas con el Dr. H.J. Enebel y el Dr. F.X. Kaufmann han sido enormemente estimulantes, y me han fortalecido en el punto de vista de que este abismo entre la teoría y el trabajo empírico es inevitable aunque no infranqueable.

Dortmund, invierno 1967-1968

CAPÍTULO I

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA: LA COMPLEJIDAD SOCIAL

La confianza, en el más amplio sentido de la fe en las expectativas de uno, es un hecho básico de la vida social. Por supuesto que en muchas situaciones, el hombre puede en ciertos aspectos decidir si otorga confianza o no. Pero una completa ausencia de confianza le impediría incluso levantarse en la mañana. Sería víctima de un sentido vago de miedo y de temores paralizantes. Incluso no sería capaz de formular una desconfianza definitiva y hacer de ello un fundamento para medidas preventivas, ya que esto presupondría confianza en otras direcciones. Cualquier cosa y todo sería posible. Tal confrontación abrupta con la complejidad del mundo al grado máximo es más de lo que soporta el ser humano.

Este punto de partida puede considerarse como referencia, como una afirmación incontrovertiblemente verdadera. Cada día ponemos nuestra confianza en la *naturaleza* del mundo, que de hecho es evidente por sí misma, y en la naturaleza humana.[1] En este nivel que es el más básico, la confianza (*Zutrauen*) es un rasgo natural del mundo, parte inte-

---

1. Esto se repite constantemente en la literatura, lamentablemente escasa, que tiene a la confianza como su principal tema; p. e., E. Diesel (1947), pp. 21 ss.

gral de los límites dentro de los cuales vivimos nuestras vidas cotidianas, aunque no es un componente intencional (y por lo tanto, variable) de la experiencia.

En segundo lugar, la necesidad de confianza puede considerarse como el punto de partida correcto y apropiado para la derivación de reglas para la conducta apropiada. Si el caos y el temor paralizante son las únicas alternativas para la confianza, hay que concluir que el hombre por naturaleza tiene que otorgar confianza, aun cuando esto no se haga ciegamente y sólo en ciertas direcciones.[2] Por medio de este método uno llega a las máximas éticas o a la ley natural; principios que son inherentemente reversibles y de valor cuestionable.

Una tercera posibilidad, es pensar y usar nuestra imaginación para representar las ansiedades de una existencia sin confianza. A través de este medio se puede trascender el mundo cotidiano, y existe una tradición filosófica de distanciarse uno mismo de la realidad manifiesta del mundo cotidiano. La perspectiva de esta condición limitante ha ejercido una gran fascinación para los psicólogos y médicos, sin mencionar a eminentes pensadores contemporáneos.[3] En efecto, aunque las concepciones falsas tienen sus usos y pueden ser instructivas, sin embargo siguen siendo falsas.

Generalmente el funcionalismo en psicología y en las ciencias sociales se aproxima a este tipo de enfoque filosófico existencial, diferente en muchas formas; especialmente por su rechazo a la realidad sustantiva; por ello hay que tener cuidado de mantenerse alejado de tales enfoques.[4] Por-

---

2. Por ejemplo, N. Hartmann (1962), pp. 468 ss.; B. Bauch (1930), pp. 67-74; F. Darmstaedter (1948), cols. 430-436 (433) a H. Eichler (1950), pp. 111 ss.; G. Stratenwerth (1958), pp. 78 ss. Como Stratenwerth indica en su discusión, este tipo de argumento «Si/Pero» solamente tiene significado si uno puede suponer un conjunto predominante de valores que se especifica cuando el «Si» cambia a «Pero».

3. Por ejemplo, A. Nitschke (1952), pp. 175-180.

4. Una orientación inadecuada aunque preliminar es proporcionada por la dicotomía de Marcel del *problème* y *mystère*. Véase especialmente G. Marcel (1935), pp. 162 ss. Se hace inservible tanto para los propósitos de la fenomenología tras-

que el funcionalismo se caracteriza por presuposiciones y perspectivas teóricas distintivas. Debido a que tal distinción es problemática[5] debemos prestar atención a sus características básicas,[6] antes de mirar la función de la confianza.

El análisis funcional no consiste en establecer las conexiones entre los datos establecidos o el conocimiento confiable a través del cual, como consecuencia, se obtiene conocimiento adicional; se preocupa finalmente de los problemas y su solución.

Por lo tanto, el método no es ni deductivo ni inductivo sino más bien heurístico en un sentido particular. Los problemas se plantean en términos de la conservación de la estabilidad de los sistemas de acción; o más abstractamente de la identidad; de la definición, en el mundo real. Por otra parte, la definición ya no se ve como un problema de esencia o invariabilidad, sino como una relación entre magnitudes variables, entre el sistema y el entorno. Desde esta perspectiva, los problemas como también las soluciones, no adquieren su significado de alguna propiedad esencial e invariable supuesta, sino de las posiciones particulares en un marco de posibilidades alternativas; la *naturaleza* de esta identidad o aquélla se define por medio de las condiciones bajo las cuales podría remplazarse por otra. Dado este enfoque, el proceso de investigación en el análisis funcional está abierto a todo tipo de posibilidades. Su potencial para visualizar la complejidad parece ilimitado y muchas características diferentes apuntan a su gran capacidad para relacionarse con la complejidad desde todos los aspectos, capacidad que no se encuentra en el entendimiento diario y tradicional

---

cendental como para los del análisis funcional, por el hecho de que fija la concepción del problema a las preguntas de producción y posesión. En este caso «producción» y «posesión» actúan básicamente como cifras para una relación fundamental altamente abstracta entre el yo y el mundo, para las relaciones de variación independiente de la invariabilidad relativa, respectivamente.

5. Por ejemplo, el intento de K. Davis (1959), pp. 757-772 por combinar el análisis causal con el funcional, que da la impresión de una convicción difundida.

6. Para una discusión detallada, N. Luhmann (1971), pp. 9 ss.; pp. 31 ss.

del método, como la aplicación de ideas básicas de la coherencia social e incluso la cohesión.[7]

Sin embargo, la complejidad y capacidad para relacionarse con ella, no es únicamente el motivo oculto, el propósito unificador detrás de toda la orientación conceptual del método funcional; es al mismo tiempo el problema más fundamental y real para la investigación funcional. Sólo desde el punto de vista de su complejidad extrema vale la pena abordar el problema del mundo como un todo, el horizonte universal de toda experiencia humana.[8] Ya que no tiene límites, no es un sistema. No existiendo nada externo a él, no puede ser amenazado. Incluso los cambios radicales en su forma de energía pueden solamente interpretarse como sucesos internos. El único problema que sí surge es la relación del mundo como un todo con las identidades individuales que existen en él y este problema se manifiesta como aumento de complejidad en el espacio y en el tiempo, manifestado cual inimaginable superabundancia de sus realidades y posibilidades. Esto inhibe la adaptación exitosa al mundo del individuo, porque mirado desde dentro, el mundo se pre-

---

7. Tales rasgos diferentes incluyen lo siguiente: *a*) Todas las expresiones funcionales son válidas solamente en relación con los sistemas de acción particulares y el número de sistemas es vasto; *b*) Una sola acción puede atribuirse a varios sistemas, de modo que los sistemas puedan interconectarse en una forma muy compleja; *c*) El análisis funcional de los sistemas no sólo busca revelar las funciones manifiestas (metas de acción conscientes) sino que pone especial énfasis en las funciones latentes también; *d*) Toma en consideración las consecuencias disfuncionales como asimismo las funcionales de la acción, y hace de las primeras el punto de partida para análisis posteriores; *e*) Es un método comparativo, cuyo requisito previo es el rechazo de comparaciones y similitudes a priori de la vida diaria, y que al transferir el juicio de la similitud del objeto de la función muestra los fenómenos más heterogéneos como funcionalmente equivalentes desde el punto de vista de los resultados específicos. Tomados como un todo, estos rasgos muestran que el método funcional, en principio, trasciende las limitaciones de la perspectiva de acción y alcanza una complejidad más grande al estudiar lo que hay más allá o debajo del mero interés y propósito.

8. Concerniente a esta posición del mundo fenomenológico, véase especialmente a E. Husserl (1948), pp. 23 ss.; y (1954), pp. 105 ss.; y comentarios de L. Landgrebe (1940); G. Brand (1955), pp. 13 ss.; E. Fink (1958); J. Bednarski (1957), pp. 419 ss.; H. Hohl (1962).

senta como una complejidad difícil de manejar, y esto es lo que constituye el problema para los sistemas que tratan de mantenerse en el mundo.

Una segunda ventaja de tomar la complejidad como problema fundamental, es que su alto grado de abstracción y universalidad empaña la distinción categórica entre la personalidad y los sistemas sociales y por lo tanto la diferencia entre la teoría psicológica y la sociológica. Sabemos, por experiencia propia, como también por la investigación científica, que la disposición para mostrar confianza depende de la estructura sistémica de la personalidad medida, por ejemplo, con la Escala F.[9] Pero podemos estar igualmente ciertos de que una explicación puramente psicológica será inadecuada. Porque desde el punto de vista psicológico, motivos completamente diferentes pueden motivar el ofrecimiento o rechazo de la confianza;[10] y en cualquier caso, la confianza es una relación social con su propio sistema especial de reglas. La confianza se da dentro de un marco de interacción que está influenciado tanto por la personalidad como por el sistema social, y no puede estar asociado exclusivamente con uno y otro. Tal es el motivo de que debamos refugiarnos en un lenguaje más general y teórico, donde conceptos tales como entorno, función y complejidad se formulen a tal nivel de abstracción que se presten a una interpretación tanto psicológica como sociológica. Talcott Parsons buscó una solución similar aunque en la dirección de una teoría muy diferente,

---

9. M. Deutsch (1960*b*). Para una discusión de confiabilidad y otros problemas metodológicos de esta investigación, con su selección cuestionable de variables de personalidad casi tautológicas, véase especialmente a Wrightsman (1966).

10. «Una selección confiable puede basarse en la "desesperación", "la conformidad", "impulsividad", "inocencia", "virtud", "fe", "masoquismo" o confianza», de acuerdo con M. Deutsch (1962), p. 303, aunque la noción de tal multiplicidad es más bien no sofisticada. De hecho la psicología social constantemente intenta reducir la esfera social a variables psicológicas individuales (véase también M. Deutsch [1962], pp. 306 ss.), por tal razón, no está en posición de responder por estos hechos claramente. Una de las primeras lecciones de una teoría de sistemas sociales es que sistemas muy diferentes de personalidad pueden ser funcionalmente equivalentes en sistemas sociales, de modo que los sistemas sociales pueden en cierta medida estar libres de los procesos de personalidad de los individuos.

más definitivamente estructural de un «sistema de acción» general.[11]

Por lo tanto el concepto de complejidad tiene que definirse en términos muy abstractos. Esto puede hacerse directamente en términos de una distinción entre el sistema y el entorno y en términos del potencial que posee un sistema para la realización. El concepto, entonces, significa un número de posibilidades que se hacen accesibles a través de la formación del sistema.[12] Implica que las condiciones (y en consecuencia los límites) de posibilidad pueden especificarse, que el mundo llega a constituirse según esta manera, y también que el mundo contiene más posibilidades, de modo que en este sentido tiene una estructura *abierta*. Desde un ángulo esta relación entre mundo y sistema puede verse como problema de sobrecarga y como una inestabilidad amenazada constantemente. Este, de hecho, es el enfoque de la teoría funcionalista de sistemas. Desde la perspectiva opuesta, la misma situación aparece como un orden *superior*, construido por medio de la reducción de la complejidad a través de la construcción de un sistema, que reduzca el problema a una cuestión de selección. Este enfoque posterior es el de la teoría cibernética de sistemas.

El mundo es abrumadoramente complejo para todo tipo de sistema real, ya sea que consista en unidades físicas o biológicas, de rocas, plantas o animales: sus posibilidades exceden a aquellas a las que puede responder. Un sistema se localiza a sí mismo en un *entorno* constituido selectivamente y se desintegrará en el caso de una separación entre el *entorno* y el *mundo*. Sin embargo los seres humanos y sólo ellos son conscientes de la complejidad del mundo y, por lo tanto,

11. Para la más reciente presentación y discusión crítica de la manera en que la psicología social usa la psicología individual de una manera reduccionista, véase T. Parsons (1970).

12. La noción de la complejidad puede por lo tanto compararse con la noción de la sustancia en la filosofía europea clásica. Aunque la sustancia estaba entonces conceptualmente relacionada con la forma, en tanto que la noción de la complejidad presupone sistemas que se reducen por medio de la selección.

de la posibilidad de seleccionar su entorno, lo cual formula cuestiones fundamentales de autoconservación.

El hombre tiene la capacidad de comprender el mundo, puede ver alternativas, posibilidades, darse cuenta de su propia ignorancia y puede percibirse como alguien que debe tomar decisiones. Tanto este argumento resumido del mundo como la conciencia del individuo, están integrados en la estructura de su propio sistema y en un patrón de conducta; porque el hombre llega a experimentar la presencia de otros seres humanos que, por su parte, están experimentando simultáneamente lo que para él es solamente una posibilidad; están mediando el mundo para él y están tratándolo como objeto, y esto hace que sea posible para él identificarse, asumiendo los puntos de vista de los demás.

Hacer accesible el mundo en esta forma, e identificar el sentido y la existencia personal en el mundo son sólo posibles por lo tanto, debido a que invocamos una dimensión de la complejidad del todo nueva; la *yoidad* subjetiva de otros seres humanos que experimentamos (percibimos) y entendemos. Debido a que las otras personas tienen su propio acceso al mundo de primera mano, y pueden experimentar las cosas en forma diferente, pueden ser, consecuentemente, fuente de una profunda inseguridad para mí. Además de la plenitud de los objetos reales de varios tipos y la amplificación de su variedad en el curso del tiempo, la complejidad del mundo es aumentada mucho más a través de esta dimensión social que se muestra en la conciencia del hombre, no simplemente como algo objetivo, sino como un *alter ego*. Tal es la razón de que los aumentos adicionales de complejidad requieran de nuevos mecanismos para la reducción de la complejidad; por supuesto, sobre todo por el lenguaje y por la autoconciencia reflexiva que actúan como mecanismos de generalización y selectividad.

No se ha hecho ningún estudio convincente de la existencia real del *alter ego* dentro del mundo de uno mismo (lo cual es inconcebible a menos que esté constituido intersubjetivamente); ni siquiera dentro del marco teórico de la feno-

menología trascendental de Husserl, que básicamente gira alrededor del problema.[13] Las ciencias positivas de muy distintas maneras suponen que los seres humanos son incalculables (con tal de que no se les ignoren), y ven en ello un problema que sólo puede ser resuelto mediante logros de orden. El esfuerzo de Thomas Hobbes de establecer la necesidad de una dominación política absoluta tiene sus raíces en este problema, aunque interpretando el problema de la complejidad como un problema de ley y orden, llega a una solución en términos de regla absoluta que le impide ver cualquier alternativa. La teoría de Husserl —elaborada por Alfred Schütz, de tipificaciones ajustadas intersubjetivamente— de las posibilidades de la experiencia tiene este trasfondo de complejidad incalculable que radica en la presencia del *alter ego* en el mundo, y que debe ser reducido a tipos comunes. Similarmente la teoría de Parsons del sistema social se basa en esta misma idea fundamental; puede percibirse en su concepto de la *doble contingencia* de todas las interacciones, lo que hace necesario la formación de normas si es que va a haber complementación de expectativas de rol.[14] La reciente teoría de la organización inspirada por la economía trata de tomar en cuenta la misma reflexión y

---

13. Véase especialmente E. Husserl (1952), pp. 190 ss.; (1954) pp. 185 ss., pp. 415 ss. y *passim*. Característica de las limitaciones de Husserl es su afirmación de la prioridad de la subjetividad del yo en el sentido del subjetivismo trascendental y trata, sobre esta base, de comprender la constitución de los otros, la comunidad intersubjetiva de experiencia y el mundo como contenido dentro del horizonte de este sujeto. Este fundamento para pensar en el mundo sólo puede alcanzarse mediante el proceso metodológico paso a paso, de abstracción, que Husserl denomina reducciones. A este grado el mismo Husserl se envuelve en el mismo dilema como un funcionalismo absolutamente estático, y tiene que proponer como fundamentales perspectivas que son separadas artificialmente. Todos los intentos por escapar de este dilema proceden directamente de él, de nuevo al mundo ya constituido y de aquí que no produce efecto, en el problema husserliano. Véase especialmente A. Schutz (1932), especialmente pp. 186 ss., y un número de ensayos posteriores coleccionados en A. Schutz, 3 volúmenes (1962-66); para una mayor crítica sobre los esfuerzos de Husserl: M. Merleau-Ponty (1945), pp. 398 ss.; W.E. Hocking (1953-54), pp. 451 ss.; L. Landgrebe (1963), pp. 89 ss.; y M. Theunissen (1965).

14. Para una formulación particularmente clara, véase T. Parsons, E.A. Shils (1952), p. 16; también T. Parsons (1951), pp. 12 ss.; y A.W. Gouldner (1959), (1960).

busca con eso ir más allá del intento sólo utilitario de agregar funciones de utilidad individual.[15] Todas estas ideas pueden resumirse en una sola: en condiciones de mayor complejidad social, el hombre puede y debe desarrollar formas más efectivas para reducir la complejidad.

Sería erróneo considerar esto como el surgimiento, primero, de una (complejidad mayor) y luego, de la otra (reducción de la complejidad) en algún sentido histórico, como si una fuera la causa o el excitador de la otra.[16] La causalidad se va a ver en ambas, como causa mutua y como relación de efecto. La separación funcional en categorías de esta unidad, en un problema (aumento de la complejidad) por una parte, y la solución (reducción de la complejidad) por otra, sirve simplemente como un medio para comparar diferentes tipos de solución. En el análisis final, el aumento y la reducción de la complejidad deben estar juntos como aspectos complementarios de la estructura de la respuesta humana al mundo. Por medio de una simple inversión de los conceptos se puede también decir que la dimensión social de la existencia humana en ambos aspectos —agregando complejidad— aumenta el potencial a la complejidad y de este modo extiende el mundo humano. A través de la existencia de un *alter ego*, el entorno del hombre se convierte en su propio mundo.[17]

---

15. Esto es verdadero, por una parte, con respecto a la idea de Simon de la capacidad inadecuada de los seres humanos —y esto es un reflejo del problema de la complejidad— de obtener un asidero funcional de la organización de la toma de decisiones. Véase especialmente H.A. Simon (1955) y (1957*b*); también es cierto con respecto a los intentos de una teoría de organizaciones inspirada por la teoría de los juegos, que ataca el problema de la *incertidumbre racional* de todas las situaciones humanas con conceptos de estrategia; por ejemplo, J. von Neuman y O. Morgenstern (1961), especialmente pp. 9 ss.; J. Marschak (1954), (1955), y también G. Gäfgen (1963), especialmente pp. 176 ss. (1961). H. Garfinkel (1963), también se concentra en el modelo de la teoría de los juegos, para apoyar la tesis general de que la confianza se va a encontrar tras toda experiencia *normal*, que las otras personas comparten el mismo patrón de expectativas.

16. La doctrina del contrato social de los inicios de la época moderna hace uso de la razón histórica o utópica, pero sólo para encubrir el fundamento funcional.

17. P. Plessner (1964), pp. 41 ss., y por el camino de contraste J. Cazeneuve (1958).

Con este estudio sólo indagaremos algunas de las más importantes consecuencias de este punto de partida. Sin embargo, define el problema fundamental en términos que la confianza puede ser analizada funcionalmente y comparada con otros mecanismos sociales funcionalmente equivalentes. Donde hay confianza hay aumento de posibilidades para la experiencia y la acción, hay un aumento de la complejidad del sistema social y también del número de posibilidades que pueden reconciliarse con su estructura, porque la confianza constituye una forma más efectiva de reducción de la complejidad. En las páginas que siguen intentaremos analizar la confianza basados en esto. Una comparación presupondría un trabajo preliminar apropiado sobre estos mecanismos, tales como la ley y la organización formal, aunque esto sobrepasa a una simple monografía. Excepto por las referencias que se darán de paso, tendremos que conformarnos con el trabajo a través de aquellos hechos relacionados con la confianza que pueden someterse a comparación.

CAPÍTULO II

CONTINUIDAD Y ACONTECIMIENTOS

No se necesita más que una inspección superficial para mostrar que el tema de la confianza implica una relación problemática con el tiempo. Mostrar confianza es anticipar el futuro. Es comportarse como si el futuro fuera cierto. Uno podría decir que a través de la confianza, el tiempo se invalida o al menos se invalidan las diferencias de tiempo. Esto es quizá la base para la enseñanza de la moral que aparte del antagonismo oculto para con el tiempo, recomienda una actitud de confianza como un camino hacia la atemporalidad a través de la independencia del paso del tiempo. Pero tanto la proposición misma como la concepción subyacente del tiempo son inadecuadas. No puede concebirse el tiempo como un flujo, como un movimiento, ni siquiera como una medida de movimiento. La idea de movimiento, de hecho tácitamente presupone la idea de tiempo.

Incluso menos ayuda se puede encontrar en la distinción que comúnmente se hace en sociología entre estructura y proceso. Además de la falla notoria de la distinción para tomar ya sea la naturaleza mutable de las estructuras o la naturaleza estructurada de los procesos, se hace uso de las nociones reificadas de algo fijo y de algo que fluye, la oposi-

ción mutua con la cual se oculta la naturaleza del tiempo. Estaríamos reacios a identificar la confianza en términos ya sea de una estructura o de un proceso, lo que ilustra la insuficiencia de esta distinción así como la insuficiencia de la teoría sociológica corriente, cuando se llega al tema de la confianza. También nuestra proximidad de este tema a una idea del tiempo que todavía está por comprenderse.

Una teoría de la confianza presupone una teoría del tiempo, y así nos guía a un territorio tan difícil y oscuro que no podemos trazarlo aquí. Sin embargo, recientes discusiones de la teoría de sistemas proveen algunas claves. Tienen que ver con la relación entre la temporalidad y la diferenciación del sistema y el entorno.

Tan pronto como los sistemas se diferencian de su entorno formulando límites, se manifiestan los problemas acerca del tiempo, en primer lugar, a través de la dislocación de los procesos a fin de diferenciarlos haciéndolos secuenciales. Porque no todas las relaciones entre el sistema y el entorno pueden ser correlaciones instantáneas mutuas; preferentemente el mantenimiento de la diferencia al menos en sistemas más complejos, necesita desvíos y éstos toman tiempo. Esto se hace en parte por la ausencia de cualquier reacción a los sucesos del entorno, en parte por la reacción retardada, y en parte por la reacción anticipada; la reacción inmediata sólo necesita ocurrir en un grado muy pequeño. El modelo cuádruple bien conocido de Talcott Parsons del problema de los sistemas se basa en esto, con la yuxtaposición de la diferencia entre las realizaciones presentes y futuras.[18]

Parsons sólo hace uso de esta idea para la teoría de diferenciación de sistemas. Sin embargo, contiene implicaciones de largo alcance para la constitución de la temporalidad misma y para los problemas consecuenciales de la generalización estructural interna a los sistemas.

---

18. La formulación más clara hasta la fecha es la de T. Parsons (1970), pp. 30 ss. Similarmente J. Piaget (1955), especialmente pp. 275 ss., en cuando a los sistemas de personalidad.

Si esta inferencia se acepta, entonces la experiencia del tiempo se produce mediante la diferenciación, tanto el cambio como el no cambio conjuntamente. Esta situación va a encontrarse también en sistemas significativos de la acción y la experiencia humanas y aquí también determina las condiciones de la generalización estructural.

Toda la experiencia humana del tiempo tiene como su última causa la experiencia de duración a pesar de las impresiones cambiantes.[19] Esta última causa, cualquiera que sea,[20] se presta a interpretaciones desde dos puntos de partida conflictivos: la duración y la variación. Sobre esta causa se forma por medio de un proceso de construcción intersubjetiva, el *tiempo objetivo* como un *continuo* de puntos que es el mismo para todos los seres humanos y que, aunque puede incluir lo que es constante y lo que cambia, por sí mismo permanece neutral hacia esta distinción. Por lo tanto la paradoja de esta distinción está, por decirlo así, cubierta por la noción del tiempo, pero se le mantiene como el contraste entre dos métodos mutuamente exclusivos de definición en términos de tiempo.

Ya sea que algo pueda identificarse como un suceso que está fijado en un punto en el tiempo y que no está relacionado con ninguna experiencia presente, ya que la experiencia, a medida que el tiempo pasa sigue su marcha sin control, elaborando el futuro en pasado. La definición temporal del suceso por lo tanto, no tiene relación con ninguna calificación de futuro, presente o pasado, y es por sí misma una clara indicación de esta cualidad invariable, en contraste con las cualidades cambiantes del tiempo. Sin embargo, un suceso requiere del cambio para llegar a ser realidad en el presente; con el objeto de que ocurra.

---

19. Bergson y Husserl, en especial, han llevado a cabo sus investigaciones en una noción más fundamental del tiempo que las nociones científicas y cotidianas. Véase H. Bergson (1989) y E. Husserl (1928).

20. Bergson y Husserl se refieren a este descubrimiento mismo como «tiempo». Husserl, de hecho, va incluso más allá: «Fundamentalmente el origen del tiempo yace en algo que aún no es tiempo, genuinamente hablando» (Manuscrito, cap. 7, p. 17 citado, en G. Brand [1955], p. 96).

O bien que algo pueda identificarse como un *estado,* que persiste a pesar del cambio de los puntos en el tiempo. La duración en este sentido no es nada más que el presente continuamente actual, con el futuro siempre en perspectiva y el pasado que se va. Por lo tanto, los estados pueden identificarse solamente en la medida en que existan en el presente. En el futuro o en el pasado pueden quizás entenderse como series de sucesos y convertirse en estados, en la forma alterada de expectativas o recuerdos continuamente presentes.[21] Por lo tanto, en la antigüedad hubo buenas causas para pensar en la duración eterna e interminable solamente como el presente; mientras la concepción contemporánea, que se basa en la identidad de los puntos en el tiempo y que consecuentemente tiene que concebir el presente como continuamente en marcha, se aproxima a un entendimiento de eternidad como un suceso mundial completo, quizás como una creación continua y así a una comprensión del tiempo como la historia de los sucesos.

Estas dos perspectivas son mutuamente excluyentes, ya que el principio por el cual a cada una se la define como constante, es precisamente lo que tiene que ser tratado como variable al definir a la otra. Por lo tanto no se les puede emplear simultáneamente. Pero precisamente debido a que son mutuamente excluyentes, ambas formas de definición se refuerzan una a otra como negativas complementarias. En otras palabras, la variación como tal es inconcebible si no se pueden suponer entidades con respecto a las cuales algo está cambiando. Ambas formas de definición niegan (y así hacen posible comprender) lo que varía de la otra. De

---

21. La actualidad necesaria de todos los estados, está más allá del dominio de los modos objetivistas corrientes del pensamiento científico. No es coincidencia que pensadores de alguna importancia sólo sean capaces de concebir los estados como la suma de sucesos similares. De aquí, por ejemplo, la noción de suceso estructura. Para una aplicación de esto, véase J. Dewey (1926), p. 72; o R.H. Allport (1955), pp. 614 ss.; o S.F. Nadel (1957), pp. 127 ss. En lo que concierne a la teoría de la confianza, la relación inevitable del presente de toda confianza en los estados es una comprensión de gran importancia, sin la cual el problema del tiempo implicado en la confianza no puede resolverse.

esta manera cada una de ellas aclara el significado de tiempo para el otro tipo de entidad: la identidad de los sucesos, esto es, el avance del presente como un momento de actualidad que simplemente no puede llevar consigo sus propios estados, aunque siempre debe tener cuidado de preservar el pasado y absorber lo nuevo. La identidad de los estados constituye un aspecto de la problemática del tiempo para los sucesos, es decir, su flujo inestable del futuro al pasado y su combinación puramente fortuita, afortunada, con los estados.

La contradicción entre estas formas de identidad, no permite sacar conclusión concerniente a la *irrealidad* adjudicada al tiempo.[22] Si tal conclusión fuera implicar una noción de realidad que ignorara la temporalidad, sería particularmente improductiva y engañosa. La confianza no implica consideraciones irreales. Más bien, la naturaleza del tiempo consiste en esa doble posibilidad de negación, que tiene la realidad tanto como posibilidad como también como negación, en otras palabras que tiene capacidades efectivas, demostrables y verdaderas.[23] Esta doble negación en que cada uno varía en términos de la otra, inicialmente produce un modelo completo de tiempo que verdaderamente lo hace menos comprensible. Ni la noción clásica de tiempo, relacionada con el presente, ni la noción temprana, relacionada con los instantes, es adecuada. En la medida en que cada una de estas nociones de tiempo, y ambas al mismo tiempo, estén limitadas por las dos perspectivas no proveen nada más que un modelo de las consideraciones que entran en estados y

---

22. Siguiendo con J.E. McTaggart (1908), este punto de vista ha sido muy discutido. Para una interpretación más reciente véase R.M. Gale (1968) y las referencias citadas. De hecho, esta discusión es predicada sobre una concepción más liberada del problema, que sólo distingue entre una concepción de tiempo que considera el movimiento de la suposiciones del pasado a través del presente, hacia el futuro y una que simplemente está relacionada con la irreversibilidad. Sin embargo, la discusión subsecuente ha fallado al no vencer las dificultades que se producen al interpretar esta distinción.

23. Hay un número de observaciones sobre las funciones de las negaciones en J. Habermas y N. Luhmann (1971), pp. 35 ss.

sucesos, un modelo que tiene que ajustarse con la ayuda de una alternativa que se proyecta en el tiempo.

Estas breves reflexiones habrán servido al menos para mostrar que la confianza no puede considerarse simplemente como tiempo *sobreseído*. Es más, ni la perspectiva del tiempo, hasta que predomine en el proceso de la experiencia, evita el desarrollo de la confianza. Sería bastante cuestionable sostener que el tiempo, como era experimentado en la antigüedad, proporcionaba oportunidades más grandes para la formación de la confianza que nuestra experiencia del tiempo, porque podría captar estados como el presente inmediato y continuo y no simplemente como sucesión de acontecimientos. Sin embargo, hay una diferencia crucialmente importante que puede hacerse en nuestro análisis, es decir que la seguridad de los estados —y eso significa seguridad *per se*—, es sólo posible en el presente, y por lo tanto puede lograrse solamente en el presente.[24] Lo mismo es verdad de la confianza como una forma de seguridad. La confianza solamente puede asegurarse y mantenerse en el presente. Ni el futuro incierto ni incluso el pasado puede despertar la confianza, ya que no se ha eliminado la posibilidad del descubrimiento futuro de antecedentes alternativos. Esta relación-presente y sus implicaciones no pueden entenderse ni elaborarse si el presente se concibe en términos de un suceso fijado en un punto en el tiempo, como un momento, como el instante en el cual el suceso ocurre. Por el contrario, la base de toda confianza es el presente como un continuo intacto de sucesos cambiantes, como la totalidad de los estados con respecto a lo cual los sucesos pueden acontecer.

Por lo tanto, el problema de la confianza consiste en el hecho de que el futuro contiene muchas más posibilidades de las que podrían actualizarse en el presente, y del presente transferirse al pasado. La incertidumbre que tiende a existir es simplemente una consecuencia de un hecho muy elemental, que no todos los futuros pueden convertirse en presente

---

24. Sobre esto brevemente, aunque hacia el punto G.H. Mead (1938), p. 175.

y de aquí convertirse en pasado. El futuro coloca una carga excesiva en la habilidad del hombre para representarse las cosas para sí mismo. El hombre tiene que vivir en el presente junto con este futuro, de sobremanera complejo, eternamente. Por lo tanto debe podar el futuro de modo que se iguale con el presente, esto es, reducir la complejidad.

Este problema puede captarse más claramente si distinguimos entre *el futuro en el presente* y *el presente en el futuro*.[25] Cada presente tiene su propio futuro, que es el prospecto ilimitado de sus propias posibilidades futuras. Concibe un futuro del cual solamente una selección puede, en el futuro, convertirse en presente. En el progreso hacia el futuro, estas posibilidades abren paso a la selección de nuevos presentes y con ello a nuevas perspectivas futuras. En la medida en que los presentes verdaderos y futuros permanecen idénticos, esta selección provee *estados*; en la medida en que genera discontinuidades, da origen a *sucesos*. Si la experiencia trae conciencia de la diferencia entre su futuro en el presente y su presente en el futuro, la oportunidad surge de hacer una elección consciente, junto con la incertidumbre y una necesidad de consolidar relaciones entre los presentes actuales y los presentes futuros, que el futuro en el presente parece poner en peligro.

Estas demandas no pueden posponerse. Implican un requerimiento permanente, actuaciones correspondientes de las personas en el presente continuo. La confianza es una de las formas de originar esto. La formación y la consolidación de la confianza está por lo tanto relacionada con los prospectos futuros, de lo que es en cualquier tiempo dado el presente. Es un intento para concebir el futuro, todas las orientaciones concebidas indirecta y tortuosamente, que abarcan un largo plazo, permanecen problemáticas desde el punto de

---

25. El hecho de que estas dos determinaciones del tiempo no estén sincronizadas, lógicamente hablando, es un requisito necesario para la posibilidad de selección, aunque raramente es tomada en consideración en la experiencia del tiempo y es explícitamente negada en la lógica reciente de las declaraciones temporales. Véase, por ejemplo, A.N. Prior.

vista de la confianza; tienen que referirse de nuevo al presente, en el que están inevitablemente encallados.

La creciente complejidad de tales planes necesita una satisfacción y una toma de decisión para retardarse cada vez más, porque es imposible dar la misma cantidad de garantía por medio de una planificación prematura y límites de tiempo fijos. De modo que con el aumento de la complejidad, existe un crecimiento correspondiente en la necesidad de garantías, por ejemplo, tal como la confianza acerca del presente. Un ejemplo de esto se da por la investigación en pequeños grupos y la distinción entre las variables expresivas e instrumentales, que en años recientes han asumido gran significado en la teoría sociológica de sistemas.[26] Aunque los fundamentos sobre los que está establecida esta distinció, son hasta ahora poco claros,[27] verdaderamente presentan un problema de tiempo.[28] En tanto que las orientaciones instrumentales hacen referencia a las metas, a los efectos anticipados para el futuro, el contenido expresivo de las experiencias

---

26. Véase R.F. Bales (1951); T. Parsons, R.F. Bales, E.A. Shils (1953); T. Parsons, R.F. Bales (1955); P.E. Slater (1959), pp. 300-310; J.W. Thibaut y H. Kelley (1959), pp. 278 ss.; Ph. M. Markus (1960), pp. 54-59; A. Etzioni (1961), especialmente pp. 91 ss. y *passim*; (1965), pp. 688-698. Véase también la distinción tomada de Durkheim, entre las variables instrumentales y consumatorias, que Parsons emplea para construir el eje del tiempo de su teoría de sistemas de acción, por ejemplo en T. Parsons (1959*a*), pp. 3-38.

27. Una fuente de especial dificultad en la investigación de pequeños grupos, es el punto de vista de que la satisfacción de las necesidades socioemocionales de los miembros del grupo a través de una acción expresiva, es un problema interno (el logro de una meta, etc.) opuesto a un externo; de aquí que la antítesis entre variables expresivas e instrumentales se confunda con las categorías que definen un sistema como interno y externo. La implicación es que un grupo comprende gente con necesidades personales concretas y no simplemente con roles; una concepción que ha sido abandonada por largo tiempo como insostenible. Si se toma como base la teoría sociológica de sistemas, no se puede sino considerar la satisfacción de necesidades socioemocionales de los miembros del grupo como un problema de sistemas externos; en tal caso la distinción y separación de los aspectos expresivos e instrumentales, las acciones o simplemente los roles, llega a ser una diferenciación significativa entre la manera en la cual un sistema tiene que ver con diferentes entornos, es decir, con sus miembros por un lado, y los no miembros por otro.

28. Este punto de vista es básicamente el de Parsons; véase, p. e. (1961*a*), p. 324; (1970), pp. 31 ss.

sirve para establecer el presente en la seguridad de sus estados más bien que como una presencia fugaz de sucesos momentáneos; en este contexto, el presente se constituye a sí mismo —a través de sus propios prospectos particulares del futuro y el pasado— como la base constante de sucesos cambiantes.[29]

El empuje hacia adelante de las orientaciones instrumentales a costa del presente, es una condición para un aumento del rendimiento a través de la racionalidad. Pero esto conduce (como puede verse generalmente en los estudios de sociología industrial) al presente que se vacía de significado y así aumenta la presión de una necesidad de variables expresivas. La concepción dominante en la teoría y en la práctica trata tal presión como un problema que requiere planificación, instrumentación aumentada y la provisión organizacional de condiciones expresivas adecuadas.[30] Lo que está implicado es un intento enérgico por salir de la contemporaneidad inevitable de existencia humana común y para proyectar la contemporaneidad de otros seres humanos en el futuro, con lo cual se gana tiempo para planear y ejercer influencia por medio de la manipulación selectiva de la representación. Pero todos los hombres viven y se hacen viejos juntos en una continuidad siempre presente y común.[31] Cualquiera que desee manipular el presente de otros debe ser capaz de escapar de él a otro tiempo. La imposibilidad

29. Es característico de la teoría prevaleciente del tiempo que Parsons sólo pueda articular la relación de conducta expresiva con el presente en términos de «consunción», es decir como suceso, tal es la razón por la cual usa las dicotomías instrumental consumatorio y expresivo instrumental en el mismo sentido.

30. Las teorías de liderazgo dual, que son tratadas en la literatura mencionada arriba (nota 26) y más generalmente, cada intento del movimiento de relaciones humanas para subordinar procesos de grupos afectivos hacia metas organizativas, es ilustrativo de esto. Características de la teoría general de la presentación de identidades sociales son los escritos de Erwing Goffman. Véase especialmente E. Goffman (1959). Para el ámbito de la política, véase M. Edelman (1964).

31. Este envejecimiento común es una condición de la constitución intersubjetiva del tiempo como lo enfatizó en especial Alfred Schütz repetidas veces. Véase A. Schütz (1932), pp. 111 ss., y una elaboración posterior en los últimos artículos reunidos en A. Schütz (1962) (1964) y (1966), *passim*.

de esto significa que toda manipulación corre el riesgo, evidente también dentro de su propio presente, de llegar a ser expresiva y con ello traicionar su meta. Por supuesto que esto puede obviarse en un grado muy grande a través de la diferenciación social, el rol, la separación y las barreras para la comunicación y control de información, en suma, mediante la organización social. Pero el efecto de esto simplemente será para despertar una sospecha universal de manipulación, sin considerar si los casos individuales dan confirmación o no. Por lo tanto, la confianza puede mantenerse solamente si se encuentra en una forma que le permita vivir con tal sospecha y ser inmune a ella.[32]

Este dilema entre lo instrumental y lo expresivo, entre los sucesos controladores ligados al futuro y la seguridad presente de los estados (un dilema que se hace cada vez más agudo con el aumento de la complejidad de las circunstancias), puede discernirse más claramente si lo unimos al tema del capítulo anterior, el problema de la complejidad. Para ese fin, la próxima tarea es extender nuestro análisis del tiempo con algunas observaciones anexas.

La constitución del tiempo objetivo, la interpretación de la oposición experimentada subjetivamente entre la duración y el cambio a través de la oposición objetiva entre los estados idénticos y los sucesos idénticos, hacen accesible un área de variación. Desde la perspectiva de los sucesos, los estados se ponen en movimiento junto con el presente. Desde la perspectiva de los estados, los sucesos se ponen en movimiento junto con el futuro y el pasado, lo que significa que están abiertos a posibilidades alternativas. La variabilidad incorpora todo lo que es, sin excepción.[33] La dualidad de las perspectivas mutuamente excluyentes, garantiza esta

---

32. Volveremos a las posibilidades de tal simbiosis de confianza y sospecha en el capítulo IX, «La confianza en la confianza».

33. Desde la perspectiva de la historia de las ideas, este concepto remplaza la ubicación ontológica de ser en el tiempo en la idea de movimiento, donde la universalidad de la temporalidad tenía que combinarse con la idea de que todo está en movimiento.

integridad y libera al hombre de la idea de que todo podría variar simultáneamente con todo; una idea con la cual sería imposible vivir. En otras palabras, el tiempo se constituye como una limitada aunque reducible complejidad. La dimensión temporal es por lo tanto, como la dimensión social, una interpretación del mundo en términos de extrema complejidad. Esto indica el hecho de que todo podría llegar a ser cualquier cosa. Pero la base de este modelo del mundo es la contemporaneidad actual constante de la experiencia inmediata. El presente es el medio por el cual la complejidad inherente en otras posibilidades es reducida a la realidad, la cual puede experimentarse verdaderamente. El mundo mismo, por ejemplo, es reducido al *horizonte* de experiencia que puede experimentarse conjuntamente. Los estados que forman parte de la realidad presente, son medios por los cuales se puede concebir y reducir esta complejidad extrema por lo cual lo indefinible puede ser definido, o —en el lenguaje tradicional, que excluye el tiempo, de la metafísica—, se puede dar forma a la materia. Al interpretar, estructurar y con eso simplificar el mundo permiten a los sucesos adoptar un rol informativo y combinarse con la acción humana en un proceso de elección selectiva. Funcionando en esta forma, como una ayuda para la reducción, los estados de experiencia crean una garantía acerca del presente.

De este modo, el tiempo también puede entenderse como una reducción de la complejidad; ya sea que el presente sea considerado como el punto de partida que avanza continuamente hacia el futuro, del cual se selecciona subjetivamente la experiencia, o que se vea como un filtro estacionario construido en el *río del tiempo* transformando lo posible en verdadero. Ahora sabemos que ambas, imágenes del movimiento, son metáforas inadecuadas para este proceso de mediación entre la complejidad del mundo y la actualidad de la experiencia, para lo cual damos el nombre de reducción.

Esta discusión ha ayudado a poner en relieve la función de la confianza. Acentúa la capacidad del presente para entender y reducir la complejidad; acentúa los estados como

opuestos a los sucesos y así hace posible *vivir y actuar con una complejidad más grande en relación con los sucesos*. En términos de una teoría psicológica bien conocida, la confianza aumenta la *tolerancia a la incertidumbre*.[34] No hay que confundir este efecto con la supremacía instrumental sobre los sucesos. Donde tal supremacía puede asegurarse (es decir, *actualizarse*), la confianza no es necesaria. Pero la confianza, es requerida para la reducción de un futuro caracterizado por una complejidad más o menos indeterminada.

Hacer una distinción entre la supremacía sobre los sucesos y la confianza no es sólo necesario para la claridad conceptual, sino también con el propósito de lograr ciertas ideas de cómo se relacionan a las dos. La indeterminada complejidad de sucesos posibles, en otras palabras, no es simplemente una consecuencia de una planificación adelantada y deficiente, sino que es, en otro sentido, verdaderamente una consecuencia de una planificación instrumental.[35] De hecho las posibilidades futuras no se reducen; más bien se expanden con las proyecciones de planificación, que incorpora grandes y complicadas cadenas de causa y efecto que implican muchos parámetros y varias de las acciones de diferentes personas. Además, en lo que concierne al individuo, es precisamente esta complejidad planeada la que da origen a una nueva forma de inseguridad. Nuevamente tal planificación contiene una alta proporción de *incertidumbre técnicamente importante*. Tiene sentido posponer decisiones hasta que más sucesos hayan ocurrido en el curso del tiempo y haya habido más reducción de la complejidad. Dinero, poder y verdad (a los cuales volveremos en detalle) son mecanismos sociales que permiten que se pospongan las decisiones, sin embargo garantizan una seguridad frente a un futuro de mayor incertidumbre y complejidad de sucesos. La estabilización de éstos y otros mecanismos en el presente pre-

---

34. Véase, p. e., E. Frenkel-Brunswik (1949); P.R. Hofstatter (1959), pp. 160 ss. También muy relacionado J.W. Atkinson (1957).

35. Véase F.H. Tenbruck (1972).

supone la confianza. Así la supremacía sobre los sucesos y la confianza no son meramente equivalentes funcionales, mecanismos mutuamente intercambiables de reducción de complejidad. Dado un aumento en la complejidad de los posibles sucesos tanto la supremacía como la confianza encuentran, separada y conjuntamente, los objetos de demandas en aumento.

De modo que no hay que esperar que el desarrollo científico y tecnológico ponga los sucesos bajo control, sustituyendo la supremacía sobre las cosas por la confianza, como un mecanismo social y, de este modo, haciéndolo innecesario. Más bien, uno debería esperar a que la confianza tuviera mayor demanda, como un medio de hacer perdurar la complejidad del futuro que generará la tecnología. Talcott Parsons estaba en lo correcto al considerar la solidaridad expresiva del pequeño grupo como la base de la confianza política precisamente en relación con la incertidumbre inevitable de procesos políticos complejos.[36] La misma circunstancia indica el hecho de que subsistemas de la sociedad tal como el sistema político, y quizás el económico, que son inadecuados para los requerimientos del presente, permanezcan dependientes de otros campos de acción donde ha sido preservada la orientación hacia el presente, requerida por la formación de la confianza.

---

36. Véase T. Parsons (1959*b*), especialmente pp. 96 ss.



CAPÍTULO III

FAMILIARIDAD Y CONFIANZA

Los límites de la capacidad humana para la experiencia son establecidos y caracterizados por su estructura intencional. Algún elemento del significado está incluido en cada intención; con lo cual presupone al mundo como complemento. Los límites de lo que se intenta hacer en cualquier tiempo dado, pueden y en verdad deben continuamente sobrepasarse. Es imposible detener la experiencia, apegarse a uno y el mismo tema todo el tiempo. El hecho de que la experiencia sea autoactivante constituye el requisito principal para enfrentar la complejidad del mundo y reducirla a directrices significativas para la conducta. Pero la experiencia sólo puede trascender sus límites en tanto que los sustituya y acepte otros. En este movimiento de la experiencia se forman identidades objetivas que llevan de una experiencia a otra, las cuales no ceden a las perspectivas de la experiencia futura y preservan el pasado; el mundo se constituye, por lo tanto, como el horizonte universal de la experiencia que debe presuponerse en cada movimiento y nunca puede apartarse de ella.

La manera en que la experiencia es llevada al sentido organizado y al mundo con el objeto de hacer comprensibles las condiciones complejas de existencia, es una *operación*

que se lleva a cabo intersubjetivamente.[37] Una razón fenomenológica trascendental del mundo y su complejidad, tiene que tomar conocimiento de la naturaleza intersubjetiva de tal constitución del sentido y el mundo. Para los modos de relaciones, la capacidad de confianza y el grado de la complejidad comprensible de lo que existe en el mundo, varía de acuerdo con la manera en que el sentido y el mundo están constituidos intersubjetivamente.

El sentido y el mundo están, en general, reunidos *anónimamente.*[38] Se presupone y coexperimenta a cualquier persona partiendo de la misma entidad formal, vacía, de otro ego, como otro *yo*, impersonal.[39] Consecuentemente no hay diferenciación en la operación de constituir el sentido y el mundo, que reúne a todos en un consenso difuso. Hasta este punto no surge una necesidad específica de la confianza en el semejante. Cualquiera que no concuerde, no agitará la imagen del mundo comúnmente sostenida, pero de hecho, se separa él mismo de los hombres razonables. El medio de comunicación que corresponde a esta actividad constitutiva anónima es la verdad, mientras que los modos correspondientes de relación son la familiaridad y el carácter evidente por sí mismo (dado por sentado) de lo que existe. En la comunicación interpersonal sólo parte de esta familiaridad es verbalizada; el resto se presupone como la base para entender, siendo bien y verdaderamente garantizado como evidente por la aprobación moral.[40] La entidad familiar genui-

---

37. Sobre esta tesis desarrollada sobre los fundamentos expuestos por Husserl (véanse varias referencias en el capítulo I, nota 13); también A. Gurwitsch (1962); P.L. Berger y S. Pullberg (1965), pp. 102 s.; P.L. Berger y T. Luckmann (1966). La noción de Sartre de la *totalización* también implica esta intersubjetividad; J.P. Sartre (1960).

38. Alfred Schütz merece crédito en especial por la elaboración de estas ideas; A. Schütz (1932), pp. 220 ss. Véase también E. Husserl (1954), pp. 114 ss.

39. M. Heidegger (1949), pp. 114 ss., quien devalúa la dimensión social como un simple «ser con» de la persona, sigue de esta suposición básica, pero erróneamente le da el estatus de «no auténtico» comparado con un ser «auténtico». Por otro lado, P.L. Berger y H. Kellner (1965), muestran especialmente que el contacto personal, también tiene.

40. Véase H. Garfinkel (1964); P.L. Berger y T. Luckmann (1966), pp. 140 ss.

na no hace de sí misma un recordatorio para cualquier pregunta acerca de *quién* experimenta y del tema de la construcción del sentido. El ser mismo se le aparece como *tema* también. El proceso constitutivo se oculta de esta manera a la vista. No surge, por lo tanto, la necesidad de buscar con afán las preguntas de *quién* y *quién no*.

Por supuesto que el mundo indiscutiblemente manifiesto de este modo, no puede considerarse como el mundo que se acepta totalmente de hecho. Incluye diferencia y variedades de opiniones de sobra. Sin embargo, éstas no se atribuirán al mundo, sino, más bien, al hombre como un objeto en el mundo, a su irracionalidad, a sus malas intenciones, a sus orígenes extraños y, hoy en día, a sus complejos. Como resultado, las diferencias pierden significado. Ya que son interpretadas en esta forma, no causan dudas ni crean incertidumbre en la experiencia individual; pertenecen a circunstancias especiales del mundo que pueden ser tratadas por medio de actos definidos, de la confianza, precaución, prontitud para el conflicto, o por medio de la indiferencia inducida psicológicamente.

Ya que la constitución del sentido y el mundo es consistentemente anónima y latente, la gama completa de las posibilidades experienciales que permite —la extrema complejidad del mundo— se excluirá de la conciencia. Lo cual significa que el mundo familiar es relativamente simple y también que esta simplicidad está garantizada bajo límites muy estrechos. Sin embargo, la complejidad de sus posibilidades inherentes sí se hace sentir,[41] en especial como un quiebre, un cisma entre lo familiar y lo no familiar, lo extraño, lo sobrenatural, algo que tiene que ser combatido o tratado como misterioso. Tan pronto como otra persona figura en la conciencia no simplemente como un objeto en el mundo

---

41. Un mundo externo es siempre accesible; H. Plessner (1964), p. 45 quien ve correctamente una diferencia fundamental entre el mundo familiar a la mano para los seres humanos y el entorno de los animales. Véase también las observaciones correspondientes sobre la noción del sentido y el concepto de horizonte en H. Hülsmann (1967), p. 4.

sino como el *alter ego*, como la libertad para ver las cosas diferentemente y comportarse diferentemente, el tradicional carácter dado por hecho del mundo está trastornado y su complejidad se manifiesta en una dimensión bastante nueva, ya que por ahora no hay formas apropiadas por medio de las cuales se puede captar o absorber.

En este sentido la familiaridad hace posible abrigar expectativas relativamente confiables y como consecuencia también, contener los elementos restantes del riesgo. Sin embargo, en sí misma la familiaridad no indica ni expectativas favorables ni desfavorables, sino las condiciones bajo las cuales ambas se hacen posibles. La familiaridad es la precondición para la confianza como también para la desconfianza, es decir, para todo tipo de compromiso con una actitud determinada hacia el futuro. Perspectivas peligrosas como también propicias requieren una cierta familiaridad, un carácter típico construido socialmente, de modo que haga posible acomodarse uno mismo al futuro en una forma confiada o desconfiada. Esta referencia alternativa a un futuro favorable o desfavorable aún no posee un orden anticipado, el que solamente se desarrolla en relación a intenciones de acción o intereses del sistema. Es estructura de la existencia y no de la acción. Y se aplica al mundo, en tanto la confianza y la desconfianza siempre pueden comprender y tematizar solamente los aspectos seleccionados del mundo, dando forma a sectores relativamente pequeños del sentido posible.

En los mundos familiares, el pasado prevalece sobre el presente y el futuro. El pasado no tiene otras posibilidades; éste es siempre complejidad ya reducida. Por lo tanto una orientación a lo pasado puede simplificar el mundo y volverlo inocente. Se puede suponer que lo familiar permanecerá, que lo confiable resistirá la prueba una vez más y que el mundo familiar continuará en el futuro. Y esto es de manera general una hipótesis verosímil, ya que todos los hombres dependen de ella y nadie se encuentra a sí mismo teniendo de repente que hacer todo de diferente manera. La humani-

dad no puede confiar su propia experiencia vivida, al pasado. Los elementos esenciales de la experiencia deben representarse en la historia, ya que la historia es la forma más importante de reducir la complejidad. Por este medio, la dimensión temporal con respecto a lo que es pasado, resuelve un problema que pertenece estrictamente hablando a la dimensión social: la exclusión de la acción inesperada. La naturaleza socialmente contingente del mundo es con ello oscurecida, de modo que en el mundo familiar la construcción social inevitable del sentido permanece anónima.

Comparado con esto, la confianza se orienta al futuro. Por supuesto que la confianza solamente es posible en un mundo familiar; necesita a la historia como trasfondo confiable. No se puede dar confianza sin esta base esencial y sin todas las experiencias previas. Pero aparte de ser sólo una inferencia del pasado, la confianza va más allá de la información que recibe del pasado y se arriesga definiendo el futuro. La complejidad del mundo futuro se reduce por medio del acto de la confianza. Al confiar, uno se compromete con la acción como si hubiera sólo ciertas posibilidades en el futuro. El actor une su futuro en el presente con su presente en el futuro. De esta manera ofrece a otras personas un futuro determinado, un futuro común, que no emerge directamente del pasado que ellas tienen en común, sino que contiene algo relativamente nuevo.

La familiaridad y la confianza son, por lo tanto, formas complementarias para absorber la complejidad y están unidas la una con la otra, de la misma forma que el pasado con el futuro. La unidad del tiempo, en el presente separa el pasado y el futuro y, sin embargo, los señala uno a otro, permite esta relación entre productos complementarios, uno de los cuales, la confianza, presupone al otro, la familiaridad. Sin embargo, es de esperarse que esta relación no sea constante, sino que permite cambios de énfasis, y también que la necesidad de un orden social para la familiaridad y la confianza cambie de acuerdo con la complejidad de los sistemas sociales, mismos y su relación con el tiempo. A medida que

el orden social se vuelve cada vez más complejo y variable, tiende en el todo a perder su carácter prosaico, evidente, su familiaridad dada por hecho, porque la experiencia cotidiana solamente puede considerarlo o anularlo en una forma fragmentaria. Por otra parte, la gran complejidad del orden social crea una necesidad más grande de coordinación y de aquí una necesidad que ahora se satisface cada vez menos por medio de la familiaridad. En estas circunstancias, la familiaridad y la confianza deben buscar una relación nueva y que sea recíprocamente estabilizadora, la cual ya no se basa en un mundo inmediatamente experimentado, asegurado por la tradición y muy a mano. La seguridad de tal relación ya no puede darse apartando a extraños, enemigos y lo no familiar, con alguna frontera. Entonces la historia deja de ser el recuerdo de las cosas experimentadas y se vuelve simplemente una estructura predeterminada que es la base para la confianza en los sistemas sociales, y la confianza debe referirse a aquellos mismos sistemas.

Esta hipótesis ha sido expuesta haciendo referencia a la estructura de los sistemas sociales y a su carácter crecientemente complejo. Se puede reiterar y elaborar en el nivel trascendental, donde no hay que preocuparse tanto por la complejidad de los sistemas sociales como por la complejidad del mundo que lo hacen posible. Hace bastante tiempo que en el mundo moderno se reconoció que las concepciones del mundo se estaban expandiendo para salir adelante con el constante aumento de la complejidad, principalmente en dos secuencias relacionadas de sucesos: la tendencia de la metafísica filosófica a lo subjetivo y la limitación del ámbito de la verdad propia a las ciencias positivas. Pero en ningún caso se tomó en cuenta el cambio en el estilo de la intersubjetividad.

El punto crítico cartesiano de la metafísica sustituyó el darse cuenta consciente del pensamiento que se piensa a sí mismo, por la existencia preconsciente del ser. Pero la autoconciencia del pensamiento es considerada como una experiencia interna del ser humano individual, y basándose simplemente en ello, se la reduce a una generalización; en reali-

dad no se estudió como el proceso intersubjetivo de constitución de *sentido y mundo*. Las ciencias positivas reducen el conocimiento verdadero a la función de ordenamiento de la relación entre la percepción y el concepto, suponiendo que la percepción, al igual que los conceptos (especialmente si son congruentes), puede ser llevada a una certeza intersubjetiva inequívoca y asegurada contra la arbitrariedad del *alter ego*. Así es que la enorme y floreciente empresa de la ciencia está cada vez más satisfecha de justificar sus métodos con su triunfo, sin admitir ninguna pregunta acerca de lo que sucede en esas áreas del conocimiento, en las que la certeza intersubjetiva no puede alcanzarse y sin cuestionar el significado total del establecimiento de este tipo de certeza intersubjetiva, en lugar del viejo y confiable criterio por el cual solía poner a prueba la verdad.

Las preguntas que surgen de estas consideraciones no pueden formularse aquí, adecuadamente, ni menos aún contestarse. Sin embargo, si el problema de la confianza va a distinguirse de, y contrastarse con la familiaridad general del mundo en que vivimos, es esencial no perder de vista este complejo de problemas de la constitución intersubjetiva. La familiaridad total del mundo de la vida generada anónimamente, incluyendo a la naturaleza y a la relación humana que se construyen en términos generalizados, es y continuará siendo la razón manifiesta del ser, la base práctica de todos los enfoques intencionales a objetivos específicos. Los hombres viven día a día en esta zona intermedia sin problemas específicos de confianza o desconfianza. Ello es el requisito necesario para la confianza y desconfianza, pero el hombre no ve la constitución intersubjetiva de esta base ni la percibe como un problema a menos que esté en posición de tener que convertir esta familiaridad con el mundo objetivo, en confianza en el proceso de su constitución intersubjetiva.[42]

---

42. M. Adler (1936), p. 91, se refiere también a la confianza en este sentido trascendental; es decir, la confianza en la capacidad de otros seres humanos para experimentar la realidad correctamente.

Habita en la caverna de sombras descrita por Platón y tiene que contentarse con las formas ya reducidas para él, a menos que se ponga a sí mismo en una posición en la que la complejidad plena del mundo pueda encontrarse con formas más efectivas para reducirla. Por lo tanto, no es cuestión de su resistencia a la evidencia de las ideas que son más claras que el poder de su visión,[43] sino que es más un problema de creación de sistemas estables a partir de los procesos de comunicación intersubjetiva —sistemas que abarquen y reduzcan mejor la complejidad del mundo— y de poner su confianza en el funcionamiento de estos sistemas. Solamente en esta forma es posible realizar el proceso trascendental de la constitución del mundo y el sentido en un nivel más alto de complejidad.

A partir de este análisis general, parece en lo que al problema especial de la confianza se refiere que ocurrirá un cambio de modo en el camino a una complejidad mayor y más conscientemente articulada.

Anticipándonos al capítulo siguiente, lo que sigue de esta sugerencia puede resumirse de la siguiente manera: basándose en la familiaridad con el mundo cotidiano, la confianza es principalmente una confianza interpersonal (y, por lo tanto, limitada). Sirve para superar el elemento de incertidumbre en el comportamiento de otras personas, que se experimenta como la imposibilidad de predecir el cambio de un objeto. En tanto la necesidad de la complejidad aumente y en tanto la otra persona entre en juego tanto como *alter ego* y como coautor de esta complejidad y de su reducción, la confianza se tiene que ampliar y la familiaridad original incuestionable del mundo suprimirse, aunque no se pueda eliminar completamente. Nace, como resultado, una nueva forma de confianza en el sistema que implica renunciar, como un riesgo consciente, a alguna posibilidad de mayor información, así como también a una indiferencia cuidadosa y al

---

43. Como bien se sabe, incluso Husserl se permitió dejarse influenciar por esta idea platónica y con ello mitiga el profundo efecto de su trabajo de la vida.

continuo control de los resultados. La confianza en el sistema no es sólo aplicable a los sistemas sociales, sino también a otras personas como sistemas personales. Este cambio, si uno mira de cerca las suposiciones que hay en el modo de confiar, corresponde a un cambio de las bases de la confianza, que son definidas fundamentalmente en términos emocionales, a aquellas que son definidas prioritariamente en términos de presentación.[44]

---

44. Véase también N. Luhmann (1971), pp. 66 ss. H. Hülsmann (1967) coloca objetivos similares a los de sociología en su tesis de que la hermenéutica puede suprimir (*Aufheben*) la *anonimidad* y seguimos siendo incapaces de cambiar de la familiaridad trascendental, a la confianza trascendental simplemente no podemos prescindir de ella.



CAPÍTULO IV

LA CONFIANZA COMO REDUCCIÓN DE LA COMPLEJIDAD

Ahora estamos en posición de formular el problema de la confianza, como una jugada atrevida, una inversión arriesgada.[45] El mundo se está malgastando en una complejidad incontrolable; tanto que en cualquier tiempo dado las personas pueden elegir libremente entre acciones muy diferentes. Sin embargo, tengo que actuar aquí y ahora. Existe solamente un breve momento del tiempo en que me es posible ver lo que otros hacen, y adaptarme conscientemente a ello. En ese preciso momento sólo algo de la complejidad se puede considerar y procesar, de este modo es posible ganar sólo un poco de racionalidad. Posibilidades adicionales de una racionalidad

---

45. Aquí es donde encontramos el punto más importante de contacto que podemos hacer con el análisis ético de la confianza de Rudolf Schottlander. Schottlander (1957), pp. 18 ss., también enfatiza el momento de la «promesa» de confianza. Véase también M. Deutsch (1958), pp. 265 s., quien además basa su concepto de confianza en el importante valor motivador de una producción conductual. Por otro lado, en psicología se ve demasiado frecuentemente un concepto más generalmente inclusivo y poco definido de confianza, cuya operalización aún tiene que lograrse. Véase, p. e., las razones dadas por J.S. Bruner, J.J. Godnow y G.A. Austin (1956) en relación con la definición de: «"la confianza" es esencialmente el grado de seguridad que una persona siente al hacer una categorización» (pp. 225-226). Como consecuencia no se hace distinción entre la familiaridad y la confianza o entre la confianza y el cálculo de probabilidad.

más compleja surgirían si tuviera que poner mi confianza en un futuro curso dado de la acción de otros (o en cuanto a ello en el curso pasado o contemporáneo de la acción, si puedo establecerlo solamente en el futuro). Si puedo confiar en compartir las ganancias, puedo permitirme formas de cooperación que no den resultado inmediatamente y que no se ven directamente como beneficiosas.[46] Si confío en el hecho de que otros están actuando —o no lo están haciendo— en armonía conmigo, puedo conseguir mis propios intereses más racionalmente, conducir más sereno entre el tráfico, por ejemplo.[47]

La confianza solamente está implicada cuando la expectativa confiable hace una diferencia para una decisión; de otro modo, lo que tenemos es una simple esperanza. Si una madre deja a su niño al cuidado de una niñera, un número de esperanzas se asocian con esto; que nada adverso sucederá, que la niñera será amorosa con el bebé, que no molestará su sueño con la radio, etc. Su confianza solamente se extiende a eventualidades que, de ocurrir, harían que ella lamentara su decisión de salir de casa y dejar a su bebé al cuidado de otra persona. Por lo tanto, la confianza siempre recae en una alternativa crítica, en la que el daño resultante de una ruptura de la confianza puede ser más grande que el beneficio que se gana de la prueba de confianza asegurada. De aquí que el que confía toma conocimiento de la posibilidad del daño excesivo provocado por la selectividad de las acciones de otros y adopta una posición hacia esa posibili-

---

46. Véase el experimento de M. Deutsch (1960*a*); también, Zand (1972).

47. Véase también, p. e., la discusión del *dilema del prisionero* en términos de la teoría de los juegos. En ésta dos prisioneros pueden confesar para obtener una reducción de la sentencia a costa del otro; y sin confesar pueden solamente ser condenados por un delito sin importancia. En este caso, el camino racional sería mantener el silencio desconfiando de la confesión. Sobre esto, véase D.R. Luce y H. Raiffa (1957), pp. 94 ss.; A. Rapoport (1960), pp. 173 ss.; A. Rapoport y A.M. Chammah (1965) y el experimento que repite este caso en M. Deutsch (1958). Una implicación de este ejemplo (y al grado que exhibe un enfoque para la realidad), es que la comunicación sería suficiente por sí misma para originar confianza. El significado de la comunicación en el caso de la interdependencia mutua, es demostrado en el experimento de J. Loomis (1959). Para una exposición más detallada ver abajo, pp. 73-74.

dad. El que tiene esperanza simplemente tiene confianza a pesar de la incertidumbre. La confianza refleja la contingencia. La esperanza elimina la contingencia.

Por otro lado, no hay que suponer que el riesgo y las bases de la confianza serán considerados racionalmente, antes de hacer cualquier cosa. La confianza puede también mostrarse imprudente, descuidada y rutinaria y de este modo no requiere de gasto innecesario de conciencia, especialmente si la expectativa se aproxima a la certeza. Aquel que va desarmado entre sus semejantes pone su confianza en ellos, y hoy en día no se considera seriamente la alternativa de llevar una espada o una pistola. La confianza emerge gradualmente en las expectativas de continuidad, que se forman como principios firmes con los que podemos conducir nuestras vidas cotidianas. Pero no todas las expectativas de esta naturaleza implican confianza; solamente aquellas que se preocupan de la conducta lo hacen, y entre las últimas solamente aquellas a la luz de las cuales uno compromete sus propias acciones, y que si no se cumplen nos harán lamentar nuestra conducta.

Por lo tanto, si la acción con base en la confianza ha sido la correcta, al final la retrospectiva y el cálculo dependen de si la confianza ha sido respetada o se ha violado. Desde las perspectivas puramente objetivas y atemporales del tipo que se obtienen en la teoría de la toma de decisiones, pareciera que esto es sólo una cuestión de una entre muchas incertidumbres, cuya probabilidad se puede en gran parte estimar y calcular. Sin embargo, este punto de vista no logra dar demasiado, por el hecho de que carga el tiempo a la cuenta, por decirlo así, al descontar la certeza de la expectativa no es suficiente. El que toma decisiones en el momento de decidir no tiene ese conocimiento a su disposición y, de cualquier forma, rara vez esto ocurre en términos de probabilidad calculable.[48] Por consiguiente, sólo se puede decir que

---

48. Hay razones para ser escéptico en otros aspectos, en que un método convincente de cálculo o subdivisión de probabilidad y valores de utilidad, que es

constituye una diferencia esencial en la racionalidad que parece alcanzable, si el actor confía o no lo hace.

En ambos ejemplos mencionados, la acción cooperativa y la acción coordinada, pero individual, la confianza, por medio de la reducción de la complejidad, revela las posibilidades de acción, que habrían seguido siendo improbables y sin atractivo con la falta de confianza; la que en otras palabras no habría sido buscada. Por esta razón, el beneficio y la razón fundamental de la acción con base en la confianza van a encontrarse —como se muestra, en especial en los ejemplos del *dilema del prisionero* y en el manejo entre el tráfico— menos en la supremacía definitiva de cadenas más grandes de acción o conexiones causales más extensas (aunque esto también puede ser un resultado de la confianza) que en, y sobre todo, un movimiento hacia *la indiferencia*: al introducir la confianza, ciertas posibilidades de desarrollo pueden excluirse de la consideración. Ciertos peligros que no pueden cambiarse, pero que no deberían interrumpir la acción, se neutralizan.

Un ejemplo adicional de reducción de la complejidad a través de la confianza, adquiere importancia en una estructura social cada vez más organizada. A pesar de todo el esfuerzo de organización y planificación racional, es imposible que todas las acciones se guíen por las predicciones confiables de sus consecuencias. Hay incertidumbres sobrantes que tienen que ajustarse, y deben existir roles cuya tarea especial sea esto. Roles tales como los de un político o los de un gerente, por ejemplo, son típicamente monitoreados en términos de los resultados exitosos más bien que de normas

---

independiente de la preparación individual al riesgo, aún se tiene que encontrar —una carencia que es sintomática, y que es ocultada inteligentemente por las formulaciones corrientes en términos de la maximización de las utilidades esperadas. Véase H. Koch (1960). Además, el cálculo de un riesgo contra una alta probabilidad es una forma de cálculo parecida a una apuesta o a un juego hecho en contra de la naturaleza, en que el contexto del problema de la confianza difícilmente se aplica en el sentido estricto. De aquí también M. Deutsch (1960*a*), pp. 124 s., y (1958), p. 226.

mensurables, precisamente porque la acción correcta no puede identificarse con suficiente detalle anticipadamente. Pero el éxito —si llega a aparecer— no aparece sino hasta después de la acción, mientras que debe haber un compromiso de antemano. Este problema de tiempo es salvado por la confianza, dada antes de tiempo como un adelanto al éxito durante un cierto tiempo, a menos que reaparezca, por ejemplo, por medio de nombramientos de personas en cargos, a través del crédito capital y cosas por el estilo.[49] En esta forma el problema de la complejidad se divide y por lo tanto disminuye: provisionalmente, se confía en que el otro dominará exitosamente las circunstancias ambiguas, en otras palabras reducirá la complejidad; y en verdad, basándose en tal confianza el otro de hecho tiene una mejor oportunidad para triunfar.

La reducción en este sentido no es deducción. Más bien, refleja inducción. Como último recurso, ninguna razón decisiva puede ofrecerse para la confianza; la confianza siempre extrapola a partir de la evidencia disponible; es, como Simmel[50] indica, una combinación de conocimiento e ignorancia. Aunque el que confía nunca carece de razones y es bastante capaz de dar una razón para otorgar confianza en éste u otro caso, el punto de tales razones realmente es sostener el respeto de sí mismo y justificarlo socialmente. Le evitan aparecer ante sí mismo y ante los demás como un tonto, como un hombre inexperto que no se adapta a la vida, en caso de que abusen de su confianza.[51] A lo más, sirven para responder por el otorgamiento de confianza, aunque no por la confianza misma. La confianza sigue siendo una empresa arriesgada.

---

49. Hay algunas observaciones pertinentes en esta interacción entre la confianza y los criterios de éxito en D. Braybrooke (1964), especialmente pp. 524 ss. Véase también G. Vickers (1965), p. 180 y *passim*.

50. G. Simmel (1992), pp. 263 s.

51. Sobre el problema de la autopresentación y las disposiciones sociales necesarias para ayuda, que son activadas en tales situaciones de confianza frustrada, véanse pp. 82 ss.

En esta forma, al ir más allá de los hechos, se alcanza una independencia relativa de la experiencia previa específica, de las bases particulares de la confianza —algo que en la teoría del aprendizaje se ha llamado *generalización*.[52] Las decisiones acerca de la confianza generalizan experiencias, las extienden a otros casos *similares* y estabilizan la indiferencia ante la variación, en la medida en que rinden satisfactoriamente la prueba. Este proceso de generalización de expectativas posee tres aspectos que son importantes y dignos de una consideración mayor: *indica el desplazamiento parcial de la problemática* de lo *«externo»* a lo *«interno»*, un proceso de *aprendizaje* y una *resolución simbólica* de los resultados en el entorno.

La generalización en todas sus formas y la formulación de la confianza en especial, supone la existencia de sistemas como apoyos a su operación, sistemas que son por sí mismos lo suficientemente complejos para reproducir dentro de sí mismos, mediante procesos internos, ciertas relaciones en el mundo. Por supuesto, ningún sistema puede repetir o duplicar en sus representaciones al mundo real en toda su insondable complejidad. La metafísica kantiana estaba obstinadamente atada a esta suposición, ya que abstraía «al sujeto» o «a la conciencia», como un tipo de unión con el mundo, y así lo elevaba al mismo nivel de complejidad. Lo que se pasó por alto fue el descenso de la complejidad entre la realidad y la representación, entre el mundo y la intención, entre lo «interno» y lo «externo», y así fracasó en captar la función de representación como creación del orden, a través de la reducción de complejidad.

El hecho es que todos los procesos internos —y es precisamente aquí donde se encuentra el sentido de la diferencia entre lo «interno» y lo «externo»— operan a un nivel más

52. Estudios extensivos en la psicología conductista se basan en este concepto. Para una reseña en alemán véase F.J. Stendenbach (1963), especialmente pp. 90 ss., o K. Eyferth (1964*a*), pp. 103-110, o alternativamente (1964*b*), especialmente pp. 357-360.

bajo de complejidad y de aquí que presenten menos posibilidades, o más orden, que en su entorno. Operan selectivamente; las relaciones entre los datos del mundo son recibidas y operadas como una información pertinente al sistema. De este modo sustituyen la complejidad amorfa del entorno por el orden interno del procesamiento de datos y los problemas de este orden interno son incluidos en el sistema como la base de un trabajo normal de adaptación al entorno.

En el caso de la confianza, la reducción de la complejidad adopta formas especiales a causa de su naturaleza subjetiva. Tales formas pueden describirse como cambios en el nivel en que se absorbe, o se hace tolerable, la incertidumbre. El sistema sustituye la certeza externa[53] por la certeza interna, y al hacerlo eleva la tolerancia de la incertidumbre en las relaciones externas. Debido a esto el problema de cómo reducir la complejidad, relativo a su presencia en el entorno, es cambiado para ser parte de los problemas secundarios de esta certeza interna.

La certeza interna puede resultar de dos formas diferentes, en realidad formas opuestas; y en gran medida, es debido a ello que el desarrollo de la confianza puede con seguridad anticiparse considerablemente una y otra vez, a pesar de todas las diversas condiciones del sistema. Por una parte, puede basarse en el hecho de que el objeto de la confianza cumple con una función indispensable para la estructura interna: el procesamiento de la experiencia. En consecuencia, un debilitamiento de la confianza produciría consecuencias de largo alcance para la confianza en sí mismo y no será juzgado como una posibilidad porque conduciría a grandes cambios en las disposiciones internas, para lo cual el sistema carece de tiempo, energía o apoyo del entorno. En una forma exactamente opuesta, la certeza de la confianza puede

53. D. Claessens (1962), pp. 91 s. hace algunas observaciones pertinentes sobre la formación de la confianza en un proceso de autoliberación generalizado a través de una certeza interna que hace posible tolerar la distancia y ausencia en el sistema social limitado de la familia.

depender de un sistema interno mucho más diferenciado, con la consecuencia de que la falta del objeto de confianza pueda solamente infligir un daño parcial y aislado, y el objeto de la confianza puede remplazarse por equivalentes funcionales. En ambos casos el apoyo más importante de la confianza viene de las funciones que desempeña en el ordenamiento del procesamiento de la información interna al sistema, más bien que directamente de las garantías que se originan en el entorno. De este modo el ordenamiento interno de la experiencia surgida del procesamiento viene a tomar el lugar de un fundamento para la *corrección* de la reducción de la complejidad localizada en el mundo exterior.

Esta condición de la confianza como algo interno aumenta la probabilidad de un estilo especial de actitud de confianza hacia algo. Este estilo, de hecho, tiene generalmente relación con el problema de la confianza, ya que está ligado a la desconfianza como también a la confianza. Traducido al lenguaje conceptual de las «pautas variables» de Parsons,[54] la confianza y la desconfianza se considerarían como actitudes *afectivas*[55] (no neutrales) y *difusas* (no específicas) y de acuerdo con la forma en que se presenta el objeto, como *particulares* (no universales) y *adscritas* (no logradas). Por lo tanto, la relación de la confianza con un objeto es independiente de los intereses específicos individuales y de los contextos de experiencia y ocurre sin considerar el estado particular de las cosas para las que llega a ser relevante. Como un ejemplo típico, la confianza en una persona especial, se activará dondequiera que el que confía encuentre a esa persona, sin considerar los respectivos contextos de rol. Pero incluso la confianza en los complejos más abstractos de operaciones, tales como por ejemplo la confianza en

54. Para la elaboración teórica de esto, ver especialmente T. Parsons, R.F. Bales y E.A. Shils (1953), y T. Parsons (1960).

55. La teoría parsoniana deja fuera la posibilidad de diferenciar entre el sentimiento y la voluntad. El término «afectivo» debe por lo tanto entenderse en tal forma que incluya a ambos y así abarque no solamente lo emocional sino también y principalmente las formas volitivas de la confianza.

el valor del dinero, presupone una referencia similarmente concreta a un objeto si va a haber siquiera algo de confianza en vez del conocimiento basado en la experiencia. Solamente por estar mediada por un objeto la confianza se torna simbólicamente controlable —en una forma que se aclarará más abajo.

Por lo tanto, la confianza es una actitud que no es ni objetiva ni subjetiva; no es transferible a otros objetos ni a otras personas que confían.

Al ser la confianza este tipo de actitud —vemos también en este punto que no implica simplemente influencias mecánicas del medio ambiente— tiene que *aprenderse* como cualquier otra clase de generalización. Las suposiciones implícitas de este proceso de aprendizaje se establecen en la infancia. En la familia, la confianza en su forma más primaria encuentra su primera confirmación en un mundo que es conducido a un alto nivel de complejidad, debido a las instituciones sociales y también debido a una operación especial de confianza entre los miembros de la familia.[56] Por supuesto, el proceso de aprendizaje no termina allí. Situaciones nuevas y gente nueva están continuamente planteando nuevos problemas de confianza a lo largo de la vida. Las formas para preparar las relaciones de amor y amistad o más generalmente para toda clase de lazos personales y relaciones más profundas, pueden interpretarse como prueba y aprendizaje de relaciones de confianza. Los sistemas sociales móviles y diferenciados establecen una norma particularmente alta, que puede cumplirse solamente si se puede aprender el aprendizaje de cómo confiar, y no sólo la confianza por sí misma. Esto es parte de la función de socialización de la familia. Tampoco sería demasiado engañoso suponer que los sistemas sociales también tienen que aprender la confianza.

Nuestra comprensión de este proceso de aprendizaje está aún lejos de completarse. Presumiblemente no es simplemente cuestión de generalizar a partir de experiencias aisla-

---

56. Véase especialmente D. Claessens (1962), pp. 88 ss.

das del mundo, de transferir y generalizar experiencias de situaciones específicas en las que la confianza no fue traicionada. Por un lado, la idea de que las experiencias primarias sean consideradas como específicas para las situaciones particulares es muy cuestionable; esta noción (como la teoría conductista del aprendizaje en general) es incapaz de explicar cómo se pone en movimiento la generalización, cómo se las arregla el niño para transferir las buenas experiencias de confianza de la madre al padre, a los hermanos y hermanas y eventualmente a los extraños. En vez de eso uno tiene que proceder desde el punto de partida; el proceso de aprendizaje está mediado por las experiencias del que aprende consigo mismo y es controlado por la identidad del desarrollo propio (también aprendido) del que aprende.

Si el niño establece su propio yo haciendo una diferencia entre *Yo* y *Tú*, la primera cosa que tiene que hacer es olvidar su primer acto de confianza prácticamente inmotivado y encontrar una forma de confianza que tome nota de esta diferenciación. El proceso de aprendizaje no forzará la separación del *Yo* y *Tú* a una distinción completa y absoluta. Por el contrario, el *Tú* queda como otro *Yo*. El que aprende razona de sí mismo a otros y está, de este modo, en posición de generalizar a partir de sus experiencias con otros.[57] Ya que siente que está preparado para respetar la confianza de una persona desconocida, también puede otorgar confianza a otros.[58]

Finalmente, la naturaleza inestable de la confianza es evidente en la manera y forma en que se proyecta posteriormente en el entorno.

Las personas y las disposiciones sociales en las que uno pone la confianza, se convierten en *complejos de símbolos*

---

57. Véase G.H. Mead (1934), quien enfatiza el aspecto recíproco del aprendizaje del individuo mismo a través de las experiencias con otros. Aquí es una cuestión de aspectos complementarios de un proceso unitario.

58. Véase la hipótesis de una correlación estadística entre la preparación para la confianza y la confiabilidad en M. Deutsch (1958), pp. 278 ss., que apoya estas interpretaciones del proceso de aprendizaje. Véase L.L. Ross (1966) para la crítica.

que son especialmente sensibles al disturbio y que por decirlo así, registran cada suceso en términos del problema de la confianza. Todo lo que ocurre dentro del límite de este problema de la confianza consecuentemente adopta una relevancia sintomática como en el caso de las pruebas de azar, los sucesos individuales suponen un significado avasallador para el todo: una mentira puede trastornar enteramente la confianza, y por su valor simbólico, demasiados pequeños errores y exposiciones falsas pueden desenmascarar el verdadero carácter de alguien o algo, a menudo con un rigor implacable. El carácter compulsivo de la generalización, el aumento de la tensión debido a la *inevitabilidad* de una imagen *simplificada* del entorno, encuentra expresión en la fragilidad de la confianza.

Un buen ejemplo de esto se va a encontrar en el informe de Wildavsky, acerca de la relación entre los congresales y los miembros del gobierno, durante la preparación del presupuesto federal.[59] La realidad de la administración pública es demasiado compleja como para que los congresales puedan comprenderla y evaluarla completamente. No pueden actuar sin confiar en la integridad personal de los miembros de la administración que controlan la operación en detalle. De aquí que los representantes en la práctica no ejercen control sobre las circunstancias factuales, sino más bien sobre el grado para el cual están preparados para confiar, y solamente a través de este ejercicio indirecto controlan la situación factual. Bajo estas circunstancias más bien restringidas reaccionan con gran intensidad emocional al signo más nimio de falta de honradez mediante el retiro de la confianza y a través de otras sanciones. En otras palabras, cualquiera que confía tiene que estar preparado para aceptar los riesgos que implica. Debe tener en claro aunque sea solamente para tranquilizarse, que no está confiando incondicionalmente, sino más bien dentro de límites y en proporción a expectativas racionales y específicas. Es él mismo el que debe poner

---

59. A. Wildavsky (1964).

freno y control cuando pone su confianza en alguien o algo. Esta es una parte intrínseca de la estructura de los motivos que hace posible la confianza, y resulta haciendo más asequible al objeto de confianza, con la ayuda de símbolos de la confiabilidad.

La forma y dirección de la sensibilidad de la confianza hacia la alteración que está mediada simbólicamente, pueden por supuesto variar de caso en caso. Sin embargo, el principio permanece igual, la confianza se mantiene bajo control con la ayuda de las implicaciones dadas por los símbolos; esto es apoyado por un marco de índices rudamente simplificado, como una forma de retroalimentación que lleva mensajes acerca de si se justifica la continuación de la confianza o no.

No obstante, ninguno de estos mensajes amenaza o interrumpe la confianza. El objeto de la confianza goza de cierto crédito que permite incluso que experiencias desfavorables sean reinterpretadas o absorbidas efectivamente. Como lo sostendremos, en especial al diferenciar entre la confianza y la desconfianza (capítulo X), el control es ejercido por medio de umbrales que no pueden cruzarse sin el retiro de la confianza. Los controles de este tipo difieren esencialmente en estilo, técnica y flexibilidad del control por medio de valores o normas y metas definidas.[60] Es una forma más simple de tolerar una complejidad mayor, pero ello presupone que los umbrales o los modos de conducta que son críticos para la confianza, se puedan reconocer y definir con suficiente claridad.

Además, la forma en que los controles simbólicos operan, tiende a ser característicamente incuestionable e indeterminada. Procede principalmente de las inferencias que permanecen incomunicadas y que por lo tanto incluso, no necesitan siquiera definirse o justificarse propiamente. Tal es la razón por la cual una articulación muy precisa de razones y puntos de vista no está de acuerdo con la demostración de

---

60. También se hace referencia a esto en G. Vickers (1965), p. 34.

la confianza o el retiro de la confianza.[61] Tampoco es necesario que el que trata de confiar lo haga; se puede incluso convertir fácilmente en un factor desorganizador o puede, más aún, despertar desconfianza. Porque ofrecer información fáctica, detallada y argumentos especializados es negar la función misma y la forma de la confianza, aunque debe sugerirse la posibilidad de tal explicación. El experto puede convertirse en una amenaza para el político y sus argumentos, cuando se pone a debatir en los mismos términos. Cuantos más argumentos puede ofrecer el político, menor es la necesidad de confiar en él e importará menos *quién* ponga el programa en acción. Alternativamente, si el problema de la confianza es aún importante, la acumulación de argumentos revela una incertidumbre que puede llevar al retiro de la confianza.

Los tres componentes de la relación de confianza (la sustitución de un orden interno y su propia problemática por el orden externo más complejo, junto con *su* problemática; la necesidad de aprender; y el control simbólico) confirman nuestra hipótesis de que la confianza está asociada con la reducción de la complejidad, y más específicamente, de la complejidad que llega al mundo como consecuencia de la libertad de otros seres humanos. La confianza funciona así, para comprender y reducir esta complejidad.

Las proposiciones funcionales de acuerdo con el modelo «A tiene una función para B» pueden parecer descubrimientos y pueden fácilmente desviar el estudio analítico deteniéndolo allí. Nada podría ser más peligroso. El valor de la proposición para la comprensión, proviene principalmente de su relación con otras proposiciones construidas similarmente. De este modo, parece que en un examen más detallado la noción de confianza de ninguna manera es un fundamento que ofrece una solución hecha, requiriendo solamente que sea puesta en vigor para librar al mundo del problema. Es más bien asunto de una formulación sustituta del problema

---

61. Esto también lo enfatiza H. Hauke (1956), pp. 52 s.

original de la complejidad. La confianza es y seguirá siendo un problema. La complejidad es un peligro inevitable. Desde el punto de vista de la inevitabilidad del riesgo, la forma que tome será decisiva. En la mayoría de los casos los sistemas pueden soportarla más fácilmente, como un riesgo inherente de la confianza. Pero el problema queda: ¿bajo qué condiciones y con qué problemas y consecuencias mayores?

Capítulo V

INFORMACIÓN EXAGERADA Y LAS POSIBILIDADES DE SANCIÓN

La confianza se apoya en la ilusión. En realidad, hay menos información disponible de la que se requeriría para asegurar el éxito. El actor supera voluntariamente este déficit de información. En el capítulo anterior hemos resumido cómo sucede esto: los aspectos problemáticos se cambian parcialmente del exterior al interior y se relacionan a través de modalidades internas del aprendizaje y del control simbólico. Esta forma de conceptualizar el tema se puede dar en términos abstractos haciendo uso de la teoría general de sistemas, que exige su validez tanto para los sistemas de acción social como para los personales (como también para los organismos y las máquinas).

El mundo objetivo es más complejo que cualquier sistema: recibe más posibilidades de lo que el sistema mismo provee y puede comprender. En este sentido el sistema exhibe un grado más alto de orden (menos posibilidades, menos variedad) que el mundo. Esta discrepancia en el grado del orden como ya se indicó, se compensa a través del sistema que desarrolla una imagen *subjetiva* del mundo. Es decir, el sistema interpreta el mundo selectivamente, rebasando la información que posee, reduce la complejidad extrema del

mundo a un grado de complejidad al que puede orientarse él mismo significativamente y, de este modo, estructura las posibilidades de su propia experiencia y acción. Si tal reducción ocurre a través de un acuerdo intersubjetivo, produce conocimiento garantizado socialmente, que es de este modo experimentado como *verdadero*.[62] La reducción también se puede garantizar a través de ciertos procesos internos, que se tratarán con más detalle en el capítulo XI, *una disposición favorable a la confianza*. En este caso el sistema remplaza la información externa por la información interna o por premisas que ha aprendido por su propio proceso de experiencias y que imparten estructuras. Uno puede, con Karl Deutsch, llamar *voluntad* a este remplazo de las bases de experiencias externas por las internas.[63] En este sentido la confianza es una operación de la voluntad.

Esto no quiere decir que tal operación pueda ocurrir sin ninguna conexión con el entorno y así de la misma manera en cualquier entorno. En realidad, las estructuras del entorno y particularmente aquellas del orden social, tropiezan más directamente con el problema de si la confianza es viable y, si es así, en qué forma. Ahora debemos observar preferiblemente más de cerca, las circunstancias bajo las que esa seguridad en sí mismo o la deficiencia informativa mejorada por medio de la voluntad, pueden ocurrir más seguramente.

Tal operación puede —en situaciones extremas, pero imaginables— resultar de condiciones puramente internas y llevar a una forma de confianza patológica sin considerar a los demás, sin tomar en cuenta algunas situaciones y cir-

---

62. Los estándares metodológicos que garantizan la objetividad de la ciencia positiva y en especial la referencia fundamental a las percepciones simples y a los hallazgos que pueden alcanzarse precisamente a través de operaciones precisamente repetibles son, en el fondo, propuestas para asegurar la transmisibilidad intersubjetiva del conocimiento. Sirven para mantener la complejidad social, la diversidad de sujetos individuales con sus respectivas perspectivas del mundo a partir del ámbito del conocimiento comprobable. En esto realizan la misma función de la confianza: la reducción de la complejidad.

63. Véase K.W. Deutsch (1963), pp. 105 ss. También el concepto similar de *autonomía* en J.S. Kidd (1962).

cunstancias. Sin embargo, generalmente hablando, el que confía busca en su imagen subjetiva del mundo algunas claves objetivas acerca de si la confianza se justifica o no. La confianza es escasamente posible sin una información previa; precisamente porque rebasa la información, se apoya en el que confía estando ya *au fait* con ciertos rasgos generales, informado ya, aun cuando incompleta e inciertamente.

Las claves empleadas para formar la confianza no eliminan el riesgo, simplemente lo reducen. No dan información completa de la probable conducta de la persona que goza de la confianza. Simplemente sirven como un trampolín para el salto a la incertidumbre, aunque limitado y estructurado. Por lo tanto, no debería suponerse que la investigación empírica producirá relaciones fuertes semejantes a las leyes, entre las bases de la confianza tratadas como causas y las demostraciones de confianza, tratadas como efectos; pero uno puede esperar que existan correlaciones estadísticas,[64] ya que se puede suponer que en promedio, es más probable que se confiera confianza cuando se dan ciertas precondiciones. De tales precondiciones tratará este capítulo.

¿Qué dirección general debería seguirse en la búsqueda de lo que puede ofrecer apoyo a la formación de la confianza?

La familiaridad con la que se otorga confianza es indudablemente un factor vital. Uno confía en lo familiar antes que en lo desconocido. Sin embargo, este aspecto no debería sobreestimarse. En su mayor parte, la familiaridad cercana impide que el problema de la confianza se convierta en materia de reflexión. Y cuando la reflexión realmente ocurre en tales circunstancias, su primera víctima es precisamente la familiaridad en el sentido de que da totalmente por hecho las cosas. Un abismo de falta de familiaridad se produce incluso con respecto a las cosas y a la gente más cercana a

---

64. Para un intento en esta dirección véase M. Deutsch (1958). Comparar el fundamento general en R.L. Kahn, D.M. Wolfe, R.P. Quinn, D.J. Snoek (1964), p. 90, para el efecto de que las situaciones poco claras y ambiguas ponen en peligro la confianza. Véase también abajo el capítulo 11, nota 170.

uno, que la duda cambia en una extrañeza sorprendente. Y así uno busca otras bases de confianza que enfrentarán resueltamente el escrutinio.

Cualquiera que se enfrenta al problema de la confianza y desconoce las acciones futuras de la otra parte puede dirigir su atención, en cambio, a estructuras motivadoras. Por otra parte, encontrará que vale la pena preguntarse con qué de lo que busca ganar o perder su compañero puede contar, si goza de la confianza. ¿Podría haber especialmente recompensas grandes para él si traiciona la confianza? Por otro lado, la importancia se une a la posibilidad que él (es decir, el confiador en potencia) posee de ejercer influencia (a un costo que se debe tomar en cuenta) sobre el destino del otro.[65] De hecho tal influencia potencial puede tomarse en cuenta en el cálculo del otro, de *sus* ganancias y pérdidas y a este grado este conjunto de consideraciones tienen más peso. A través de su influencia futura el que confía puede sancionar un rompimiento de la confianza, también puede, cuando se vislumbra tal posibilidad, contar con que su compañero también cuente con ello, mientras pondera el rompimiento de la confianza y sea con ello restringido. Las disposiciones legales que dan una seguridad especial a las expectativas particulares y las hacen sancionables, son una base indispensable para cualquiera de las consideraciones a largo plazo de esta naturaleza; de este modo disminuyen el riesgo de otorgar confianza.[66]

Sin embargo, la confianza y la ley pueden seguir siendo muy congruentes la una con la otra solamente en sistemas sociales bastante simples, aquellos que tienen escasamente cualquiera de los problemas estructurales y son lo suficientemente pequeños como para que todos los miembros sean familiares entre sí. En tales sistemas se espera la confianza,

---

65. Para la evidencia experimental véase M. Deutsch (1958); L. Solomon (1960); y (con referencia especial a la posibilidad de sanción), G. Evans (1964).

66. Este desarrollo comparado es el único significado posible que uno puede unir a la noción ocasionalmente desarrollada que la ley es un *sustituto* de la confianza; así por ejemplo F. Damstädter (1948), pp. 433 s.

y la desconfianza se convierte en una afrenta, en una ofensa en contra de las reglas de la vida colectiva y de esta manera va en contra de las leyes del sistema; y viceversa, cualquier quebrantamiento de la confianza buscada u ofrecida es sancionado como una fechoría. Bajo tales circunstancias cualquiera que desconfía no puede dar expresión a sus sentimientos y temores sin convertirse en un marginado social. Como consecuencia, las leyes básicas del sistema lo conducen en dirección a una confianza tipificada socialmente. Quizás la confianza de esta naturaleza yace en la raíz del desarrollo de la ley en general y, por ejemplo, del contrato como fenómeno jurídico. En todo caso, en tales sistemas simples los mecanismos de ley y confianza no pueden separarse el uno del otro.

Al contrario, en los sistemas sociales más claramente diferenciados y más complejos, es inevitable que la ley y la confianza se separen de esta forma. Los riesgos son individualizados, mostrando que la confianza ya no es requerida y controlada en lo social tan fuertemente. El que quebranta la confianza está calificado para excusarse, para reclamar sus derechos con circunstancias atenuantes. Sobre todo en el ámbito societal, las situaciones legales y las normas se han diferenciado bastante; la confianza es demasiado general y difusa como demanda social, para que se sobrepongan ampliamente. Finalmente, la ley y la confianza se mantienen aparte una de otra también en sus bases motivadoras. La conformidad con la ley se puede motivar por medio de la sociedad sólo indirecta e impersonalmente y puede garantizarse solamente con la ayuda de un «medio final», es decir, la fuerza física. La confianza, por el contrario, se apoya en las fuentes motivadoras de una naturaleza diferente, tal como la habilidad personal para enfrentar los riesgos o una prueba concreta. A medida que el orden social mismo se diferencie y sea cada vez más complejo, el número de posibilidades que se abren para la experiencia y la acción aumenta. También, como una consecuencia, los mecanismos para la reducción de la complejidad deben diferenciarse,

asumir una configuración más específica y operar más efectivamente. En vista de los problemas sociales que ahora demandan solución, ya no sería racional para la ley y la confianza coincidir enteramente.

En particular, la institución legal del contrato formado solamente por la coincidencia de las voluntades declaradas de las partes, contiene una reformulación técnica del principio de confianza en términos de ley que se hace demasiado independiente para que la confianza desempeñe un rol ya sea como condición verdadera o como una base para la validez de los convenios. Las demandas pueden basarse directamente en el contrato, y no importa si alguien ha seguido adelante y descargado sus obligaciones basado en la confianza en cualquier caso dado. De hecho, si los contratos van a gozar de confianza es necesario que su firma se haga independientemente del problema de quién —si hubo alguien— efectivamente ha confiado. Las concepciones jurídicas técnicas transmiten mejor esta diferenciación entre la ley y la confianza. La ley ya no da indicación del grado en el cual se desarrolla a partir de una condición de confianza universal implícita, y en cualquier caso los conceptos empleados por los juristas no dan indicación de ello. Es verdad que varias regulaciones legales se pueden incluir bajo la noción de *salvaguarda de la confianza*. Pero de hecho son muy dispares, se han desarrollado cada una independientemente de las otras y esa construcción conceptual especial se ha ubicado sobre ellas solamente mucho después. Esto se aplica por ejemplo a las siguientes nociones legales: la confianza en condiciones factuales se supone que proporcionará una evidencia suficiente a primera vista de los derechos, tales como la posesión o los documentos; la confianza en la integridad y corrección de un fundamento en el curso de la preparación de un contrato ordinario; la confianza en que los poderes legales delegados, por ejemplo, a través del poder del abogado, no serán mal empleados y a la inversa; la confianza en que el poder del abogado es vigilado de hecho por los poderes correspondientes del representante; la confianza en la co-

rrección de la información y, a la inversa, en la prevención de las indiscreciones; la confianza de que los servicios públicos y las concesiones disponibles por medio del acto de una autoridad no serán retirados: y así sucesivamente.[67] Tales nociones legales son reunidas bajo el concepto de *salvaguarda de la confianza*, pero existe algo inconcluyente, accidental y por lo tanto insatisfactorio acerca de esto. Estas concepciones jurídicas técnicas que se refieren exclusivamente a la confianza como a su propio fundamento son, en parte, el producto de la elaboración tardía de las primeras nociones legales, en parte recién llegados a una esfera jurídica previamente consolidada, que ahora tratan de imponerse frente a los conceptos existentes y principios haciendo aparecer un nuevo argumento cimentado éticamente, el de *salvaguarda de la confianza*. De aquí que el sistema legal deba colocar restricciones sobre sí mismo en la aplicación del principio de la confianza a menos que haga constructos legales por medio de caminos más apropiados e insostenibles. De otra manera existe un desarrollo indisciplinado y escandaloso de conceptos: constructos paralelos superfluos, fundamentos de argumentos indiferenciados y, sobre todo, la erosión de la división de poderes por lo judicial a través de la protección ofrecida por la confianza en situaciones que han acaecido debido a la violación de la ley. Esta diferenciación de la confianza, la ley y la salvaguarda de la confianza que está sujeta a la acción legal, es el producto de una evolución extensa y no se obtiene fácilmente una visión de sus orígenes. Finalmente la noción de la confianza se apoya en la base de la ley como un todo, de la confianza general en otros hombres; de la misma forma que, a la inversa, las modalidades de la confianza pueden suceder solamente gracias a las limitaciones del riesgo permitidas por la ley.

---

67. Una reseña exhaustiva del problema en el campo de la ley privada es ofrecida por C.W. Canaris (1971), donde la peculiaridad de la garantía de la confianza es confrontada principalmente por la responsabilidad que deriva de las transacciones legales. Ver también H. Eichler (1950); K.-H. Lenz (1968); G. von Craushaar (1969); F. Ossenbühl (1972).

A pesar de todo, no es un accidente histórico que los constructos técnicos de la ley sean lo que son; más bien muestra cómo fuera del tiempo la ley se ha distanciado ella misma de la noción de la confianza y los dos mecanismos se han diferenciado. De aquí que la confianza y la ley deban operar en gran medida *independientemente* una de otra, están conectadas solamente a través de *las condiciones generales que las hacen posibles y cuando la necesidad surja*, ser capaces de una coordinación mutua con referencia a los problemas individuales de cierta importancia. Es posible establecer esto, no solamente para la ley sino también para la confianza. De nuevo aquí, una investigación más precisa revela que la confianza no puede reducirse a la confianza en la ley y en las sanciones que la ley hace posibles.

De hecho ya habíamos notado que la situación legal y la posibilidad de sanciones en el caso de rompimiento de la confianza ofrecen algún apoyo a alguien que considere si va a confiar o no. Permiten prever las circunstancias bajo las cuales el depositario tendrá que tomar sus decisiones racionales. No es decisivo en esta consideración si el participante al final hará o no verdaderamente sus cálculos haciendo referencia a la ley y las sanciones que le acomoden. El argumento no se apoya directamente en este cálculo, sino en la habilidad del que confía para anticiparse a éste. En este contexto opera tácitamente sin envenenar la relación con la amenaza de las sanciones y así presta atención a la confianza que está naciendo. Es posible que con tal suposición el que confía no hace justicia al socio que, de algún modo, aún no ha considerado el rompimiento de la confianza o en verdad nunca lo consideraría; el que confía también puede equivocarse al suponer que la perspectiva de las sanciones haría que el socio volviera a lo correcto. Es por esta razón que el cálculo no se lleva a cabo conjuntamente, y no se convierte en el objeto de las comunicaciones entre los participantes. La estructura de la relación de confianza requiere que tal cálculo permanezca latente, desarrollándose en su forma generalizadora en cada uno de forma tranquilizadora.

En su comportamiento abierto, el que confía debe mostrarse *totalmente confiado*, no sea que él mismo cultive la semilla de la cual más tarde pueda crecer la desconfianza recíproca, con lo cual se produce exactamente el resultado que está tratando de evitar. Por esta razón el cálculo de eventualidades es también en gran medida independiente de la estructura verdadera de motivación y de este modo de cualquier información acerca de esa estructura; es precisamente esta forma simplificada, esta reducción a la generalidad final, la que le permite ofrecer seguridad y activar una reducción mayor de la complejidad a través de la demostración de confianza.

Esta delicadeza en las relaciones humanas, este tacto en la presentación, esta sutileza de la conducta —en verdad, los partidarios entusiastas de la ética de la confianza bien podrían hablar de la desilusión o la decepción— constituyen el trasfondo al cual uno puede recurrir para preguntar cómo las estructuras objetivas que abren posibilidades de sanción mutua permiten, de este modo, producir confianza. Al informar de las sanciones es posible originar una interdependencia de necesidades que no existían previamente o que no se percibían. Esto se aplica especialmente a la amenaza de sanciones negativas, pero también al posible advenimiento de los beneficios gratuitos o las formas de apoyo con las cuales el socio no había contado. Debido a que no se esperan intercambios ideados de esta naturaleza, para originarlos se requiere una comunicación abierta acerca de ellos entre la gente interesada; y esto, como hemos sugerido, puede presentar una atmósfera desfavorable para la confianza en la relación.

La situación es diferente cuando tales interdependencias ya existen y se puede presumir que son conocidas, cuando ambos participantes están viviendo en un sistema que es familiar para los dos, y así no se requiere una información mayor acerca de ello, pero tácitamente provee una base cotidiana para el entendimiento mutuo. En tales circunstancias los participantes saben que es posible que se encuentren

nuevamente, y que pueden llegar a ser dependientes entre sí de situaciones que no se pueden prever exactamente, y que algunas veces favorecen a uno de ellos y otras veces al otro. También sabe cada uno de ellos que su socio valora la situación en esos términos. Las relaciones de confianza encuentran un suelo favorable en los contextos sociales con el mismo tipo de estructura, es decir: se caracterizan por la persistencia relativa de la relación, por las dependencias recíprocas y en cierto grado por lo imprevisto. La consideración avasalladora es que no se vaya a encontrar nuevamente. Los participantes tendrán que seguir viéndose. Esto hace que sea más difícil quebrantar la confianza, en cualquier caso, como alguna ruptura no pueda ocultarse al socio o que no se le ofrezcan excusas aceptables. Por lo tanto, parece que los sistemas sociales que se basan en grado excepcional en la confianza mutua, por la misma estructura de sus interdependencias internas, al mismo tiempo generan condiciones más favorables para la aparición de la confianza. Esto es, las posibilidades de sanción producen un efecto generalizador en el contexto, no solamente de las relaciones jerárquicas, sino también de aquellas entre iguales. Estabilizan la interacción a través de la anticipación de las contingencias extremas.

Las posibilidades de sanción no solamente poseen este aspecto manifiesto por medio del cual estructuran las motivaciones y disminuyen las incertidumbres, sino también una función latente, esencial para la fundación de la confianza: porque por la misma razón estructuran la imputación de la culpa y de este modo el riesgo de la desgracia social y la condena. La manera cómo las posibilidades de sanción aprobadas socialmente están distribuidas tiene también consecuencias en el bando que las terceras partes tomarían si ocurriera un rompimiento de la confianza o si —y a qué grado— se mantendría, quienquiera que fuese responsable de haber quebrantado la confianza, o si acusaran al confiador de candidez o necedad. Si el confiador irreflexivamente renuncia a su derecho de aplicar sanciones, puede perder la posibilidad de corregir la atribución de culpa a su propio

favor y encontrar, él mismo, el objeto del reproche. Si le pido a un extraño que lleve mi reloj de oro a un relojero, y viola mi confianza, con ello no sólo pierdo mi reloj, sino también mi posición social. Es bastante diferente el asunto si pido a extraños que me ayuden a evacuar mi casa que está en llamas y ellos se llevan algunos objetos. En general es posible ver en acción una moralidad en la atribución de una culpa que va mucho más allá de la ley oficial, que tiene una capacidad considerable para discriminaciones sutiles, es al mismo tiempo predecible y su veredicto depende principalmente de si el control de la situación se ha abandonado debido a la necesidad o por un descuido. El hecho de que tales imputaciones de culpa sean tipificadas y predecibles presta ayuda a la formación de la confianza, permitiendo que el confiador prevea si se está arriesgando solamente al daño o también a la burla.

Si reconsideramos estas hipótesis en vista del problema de información que surgió en el comienzo de este capítulo, parece adicionalmente que un problema de este tipo, en el cual se basa la necesidad de confianza, no puede resolverse atacándolo directamente. No es posible obtener información de la conducta futura de otros, excepto en una forma incompleta y poco confiable. Pero uno puede cambiar este problema a un ámbito donde puede dominarse más efectivamente. En cambio uno puede informarse acerca de ciertas propiedades estructurales del sistema que uno comparte con otros, adquirir con ello los apoyos necesarios para construir la confianza, y de este modo superar la necesidad de información que es deficiente. Como en muchos otros contextos funcionales, la estructura reduce la necesidad de información.



CAPÍTULO VI

LA CONFIANZA PERSONAL

No se puede confiar en el caos. Si nada se conecta con nada o todo con todo, es imposible construir generalizaciones. En otras palabras, un solo sistema no puede, por sí mismo, generar una generalización o confianza más alta. Su realización presupone un entorno que ya posee estructura, aunque no el mismo grado de orden y las mismas limitaciones en el que es posible, como el sistema mismo. Pero lo que estructura al entorno no es otra cosa que la existencia de otros sistemas en el entorno.

Es a través de sistemas de un tipo especial, es decir, seres humanos, que surge en el mundo ese aumento de complejidad en el que se centra la confianza: la libertad de acción. Por lo tanto, no es sorprendente que la confianza se extienda primero que nada a otro ser humano, en el que se presume que posee una personalidad para constituir un centro ordenado y no arbitrario de un sistema de acción, con el cual uno puede llegar a un acuerdo. La confianza entonces, es la expectativa generalizada de que el otro manejará su libertad, su potencial perturbador para la acción diversa, manteniendo su personalidad —o más bien manteniendo la personalidad que

ha mostrado y hecho socialmente visible.[68] El que se mantiene con lo que ha permitido que se sepa acerca de él, ya sea consciente o inconscientemente, es acreedor de la confianza.

Porque, además de su significado inmediato cuando se considera la situación y el propósito, toda la acción socialmente comprensible también implica la presentación del actor mismo en términos de su integridad. Si el actor tiene o no esta implicación en la mente —si la tiene como propósito o está conscientemente desconociéndola— el problema de la confianza gira en torno a toda interacción, y la forma en que se presenta el yo es el medio por el cual se logran las decisiones acerca de él. Todo actor es experimentado por los otros, no solamente como un proceso causal, por el cual las causas se transforman en efectos, sino simultáneamente (a fin de extender algún control generalizador sobre este proceso) como un complejo de símbolos. Y él siente esto, conoce las implicaciones simbólicas y el valor expresivo de toda su acción e inacción, en su mayor parte mucho mejor de lo que conoce sus efectos y así, más o menos conscientemente, mide su comportamiento en la debida forma.[69] Sus motivos pueden ser de muchos tipos diferentes; puede preocuparse de parecer digno de confianza; puede hacer un esfuerzo por mantener la verdad para sí mismo y vivir en una forma que le proporcione dignidad; puede actuar espontáneamente, de acuerdo con los hechos de la situación y hasta tal punto, en una forma socialmente ingenua, permitiendo a su personalidad funcionar como un mecanismo de selección inconsciente.[70] En todo caso, a pesar de la variedad de las posibles estructuras de motivación, un resultado similar está próximo

---

68. Como he tratado de demostrar en otro contexto, la conciencia sirve como un centro de control para la reducción del potencial de la acción a la escala de la personalidad del individuo. Véase N. Luhman (1965*a*). También podría decirse que la confianza es ubicada fundamentalmente en la función de la conciencia. Esto explicaría el sentido en que la conciencia, a la vez, individualiza y socializa.

69. Véase especialmente E. Goffman (1959) y (1955).

70. Tal espontaneidad natural, socialmente por supuesto, supone un alto grado de confianza por medio del actor en su audiencia; la confianza en su confianza, si se quiere; esto es solamente posible en un consenso social estructurado estrecha-

—una representación selectiva del yo, que provea otros criterios sobre los cuales se forme la confianza y se establezcan normas de continuidad anticipada. Por lo tanto a cualquier grado, los fundamentos de la confianza en el orden social se forman completamente independientes de las fluctuaciones y las diferencias entre los motivos individuales.

Ya que toda comunicación, en realidad toda forma perceptible de comportamiento, dice algo acerca de la persona que se está comportando, la comunicación —aun siendo vista solamente por otros— es una empresa riesgosa que requiere algún tipo de salvaguarda. El comportamiento de un individuo siempre entrega más información acerca de sí mismo de lo que puede conciliar con su yo ideal y más de lo que conscientemente desea comunicar. De este modo su sola apariencia supone alguna confianza mínima, la confianza de que no será mal interpretado sino que será aceptado de una manera general como él desea aparecer. Hay personas que experimentan este prerrequisito de la confianza a tal extremo que incluso tienen dificultad de estar —y mucho menos de hacer algo— frente a otra persona. Su esfera de acción es limitada en proporción a su falta de confianza y además su inhabilidad para mostrar confianza, limita sus oportunidades de ganar confianza. Las posibilidades de acción aumentan proporcionalmente al aumento de la confianza —la confianza en nuestra autopresentación y en la interpretación de otras personas de ésta. Cuando tal confianza se ha establecido, nuevas formas de comportamiento son posibles; chistes, iniciativas informales,[71] brus-

---

mente. Para comentarios de todo este párrafo véase T. Burns (1953), especialmente p. 661; P.M. Blau (1964), pp. 60 ss. (especialmente p. 75); N. Luhmann (1965c), especialmente pp. 169 ss.; y en particular sobre los peligros de la renuncia a la situación no considerada, véase E. Goffman (1975). La investigación sociométrica también trabaja con esta idea básica e intenta promover la espontaneidad por medio de grupos fuertes, en el consenso y la confianza. Véase, por ejemplo, H.H. Jennings (1950), especialmente pp. 320 s.

71. Un ejemplo de esto se da en las afirmaciones de R.H. Guest (1962), pp. 82 ss., al efecto que se inicia desde abajo, aumentado también, cuando el clima de la confianza en una fábrica evoluciona. Véase también Zand (1972).

quedad, interrupciones verbales, silencios oportunos, la elección de temas delicados, etc. Cuando la confianza es examinada y probada en esta forma, puede acumularse a manera de capital de confianza.

Por lo tanto, en lo que concierne a la confianza personal, los fundamentos de la confianza en una sociedad se ajustan de acuerdo con las perspectivas y condiciones para la presentación de uno y los problemas tácitos y peligros implicados en ella. Este mecanismo transforma las condiciones estructuradas de la sociedad en fuentes de confianza, lo cual significa que esto no se va a examinar y entender solamente en términos de las estrategias personales, como lo hace Goffman. El sistema de referencia de personalidad individual, es solamente una posible área de interés para el análisis funcional. Por otro lado, la consistencia estratégica es un elemento indispensable en el contexto total; y un área importante de variación en la posición de la confianza en una sociedad, es el grado al cual opera la autopresentación comprensiblemente o transparentemente, el grado de sensibilidad sicológica y el grado al cual la gente está preparada para cooperar discretamente en las áreas delicadas de la autopresentación. Esto determina el estilo en el que la confianza personal puede crear y mantener.

No podemos, en este lugar, investigar las variadas manifestaciones pertinentes a este contexto. Incluso no podemos hacer una encuesta o clasificación. Unos pocos y cortos ejemplos de análisis son todo lo que es posible aquí. Limitándonos al problema del aprendizaje y dejando de lado los problemas investigados extensamente de la socialización infantil, consideraremos un poco las condiciones sociales que hacen más fácil originar las relaciones de confianza.

El problema de la formación y consolidación de la confianza personal nos habilitan para transferir nuestro problema de la reducción de la complejidad, formulado abstractamente, a la dimensión del tiempo y mostrar que el problema de la formación de las relaciones de confianza debe resolverse gradualmente, paso a paso. El *principio de carácter gra-*

dual,[72] se hace cargo de las formas más simples de adaptación al entorno cuando el entorno también opera de una manera contingente o es demasiado complejo para la adaptación de una sola vez. Porque estos sistemas necesitan tiempo.

Es una precondición necesaria que la situación permita pasos selectivos, esto es, selecciones de comportamiento, y que la conducta no esté ya determinada ni institucional ni históricamente, por lo que el primer prerrequisito básico para lograr la confianza personal es que las acciones humanas sean en general percibidas como determinadas personalmente.[73] La confianza se funda en la motivación atribuida a la conducta. La conducta en la experiencia de la cual depende de la confianza debe parecer como una expresión y reafirmación de la personalidad. Sin embargo, solamente las acciones que son tratadas institucionalmente como *libres* son imputadas a la personalidad.[74] La libertad en —por decirlo así— el sentido presocial del poder incontrolable de otras personas para actuar, es el origen de la necesidad de confianza; la libertad institucionalizada, es decir, la libertad coartada y moderada por el orden social; la libertad como un complejo de acciones o aspectos de acciones por los cuales uno es personalmente responsable, es la fuente de la habilidad para aprender a confiar. Con el objeto de que la confianza surja y cumpla su función, la libertad debe transferirse del contexto *presocial* al otro.

El problema de qué acciones o aspectos de las acciones sean consideradas importantes como expresión de la personalidad es menos un asunto de pura causalidad de lo que

---

72. Para una discusión general de este punto, véase D. Claessens (1970), pp. 122 ss. Para su aplicación a la formación de la confianza, véase M. Pilisuk, P. Skolnick (1968).

73. Véase L.H. Strickland (1958). M. Deutsch (1962), pp. 340 ss., se refiere a *las intenciones percibidas*.

74. Para una interpretación de la libertad como la institucionalización de una esfera de acción atribuible personalmente (y no como una falta de determinación), véase N. Luhmann (1965*b*), pp. 63 ss.

clarifica, normaliza o delimita el contexto causal. La expectativa social determina si las acciones son o no atribuidas a la personalidad. Sin embargo la institucionalización de tal expectativa es un proceso simplificador y selectivo que refuerza lo que es seleccionado. Unos pocos ejemplos servirán para aclarar esto.

Una acción no será considerada como atribuible a la personalidad, si se reconoce como el resultado de una instrucción directa de un superior (incluso si la instrucción consiste en firmar la proposición hecha por el subordinado). Por lo tanto, los subordinados que quieren mostrarse a sí mismos confiables, deben esforzarse para exhibir una diligencia, rectitud y prontitud para llevar a cabo tareas lealmente, mucho más de lo que es la práctica usual. Y por otro lado, la misma razón da origen a una estrategia opuesta: de alcanzar posiciones más altas con el objeto de llegar a un estatus en el cual, de acuerdo con la opinión aceptada, uno sea considerado como una *personalidad* y pueda tomar decisiones libres (incluso si la estructura y las circunstancias virtualmente predeterminan esas decisiones).[75] En general, los roles, no las leyes causales, son los que sirven en la vida social como base para juzgar cualquier conducta como intencional o involuntaria.[76] Más allá de esto, la consecuencia de cualquier proceso tecnológico complejo —y esto incluye lo que resulta de las acciones de superiores— parece relativamente impersonal. Cuanto más grande sea la combinación de causas reconocibles, más difícil es aislar al que originó la acción. ¿Quién fue responsable por la bomba de Hiroshima? Evaluar la conducta de los automovilistas claramente revela una combinación de efectos intermedios complejos, las visibles demandas de las circunstancias y personalmente la conducta

---

75. Para el significado de las jerarquías en las percepciones distorsionadas y encauzamiento de la atribución de la responsabilidad, véase J.W. Thibaut y H.W. Riecken (1955); E.E. Jones, K.E. Davis y K.J. Gergen (1961); E.E. Jones, K.J. Gergen y R.C. Jones (1963); L. von Friedeburg (1963), pp. 113 ss.

76. Véase R.H. Turner, especialmente p. 28. Para un análisis fundamental véase F. Heider (1944) y (1958).

atribuible; aunque todo aquel que vaya a alta velocidad sea culpable, se mira como una cuestión generada virtualmente en forma mecánica, no como un asunto de elección personal, sino como una práctica *normal*. Por otro lado, las reacciones inesperadas son atribuidas a la persona debido a las considerables demandas hechas a la concentración y habilidad. Actuar de acuerdo con la norma es usualmente indiscernible y débil en expresión y por lo tanto no es una base adecuada de la cual se puedan generar el amor y la confianza.[77] ¿Qué prueba de ser merecedor de confianza puede dar alguien diciendo que nunca ha estado en prisión? En contra de esto, se atribuyen a la persona las conductas desviadas, la iniciativa o la crítica; pueden ocurrir solamente si el orden social puede al mismo tiempo ofrecer seguridad porque tal conducta supone la existencia de las relaciones de confianza y las fortalece utilizándolas. En el intercambio de mercado, donde los negocios pueden terminarse inmediatamente debido a las garantías proporcionadas por los sistemas de crédito y financieros que salvan las diferencias de tiempo, es verdad que los intereses personales están reflejados en la elección de los productos, pero tales negocios no reflejan los rasgos característicos pertinentes al problema de la confianza. Lo mismo no se aplica a los regalos y favores que necesitan expresiones de agradecimiento; surgen espontáneamente y corren el riesgo de no ser correspondidos.

En una situación que es relativamente abierta y donde ambas partes pueden operar elecciones selectivas que originan influencia mutua, es posible poner en movimiento un proceso que forme la confianza, atajando el problema de la reducción de complejidad sobre varios pasos discretos, es decir, secuencialmente.[78] Por una parte, el proceso mismo tiene un marco de condiciones por las cuales se hace posi-

---

77. Véase también E. Weigert (1949), pp. 304 s.

78. R.L. Swinth (1967), contiene fundamentos teóricos en este tema y una prueba experimental. Véase también M. Pilisuk y P. Skolnick (1968). Para el caso de la decepción véase también P.M. Blau (1964), pp. 91 ss., pp. 107 s., y para ilustraciones mayores E. Goffman (1969), pp. 130 ss.

ble, y por otra, requerimientos de las medidas que se van a tomar para fortalecer el proceso de selección mutua que origina la confianza. Debemos mantener la distinción entre condiciones de posibilidad y condiciones de realización, al menos para los propósitos de análisis.

Primero que nada tiene que haber algún motivo para exponer la confianza. Tiene que haber alguna situación definida en la que la persona que confía dependa de su socio; de otra manera el problema no se origina. Su comportamiento debe, entonces, comprometerlo con esta situación y hacerle correr el riesgo de que traicionen su confianza. En otras palabras, debe invertir en lo que llamamos antes «inversión riesgosa». Una condición fundamental es que debe ser posible para el socio abusar de la confianza; en realidad no sólo debe ser posible para él hacerlo así, sino que también debe tener un gran interés en hacerlo así.[79] No debe ser que sea probable para él observar las reglas por su propia cuenta; en vista de sus intereses.[80] En su conducta subsecuente, debe honrar la confianza puesta en él y dejar de lado sus propios intereses. Para que esta postergación de los intereses sirva como confirmación de la confianza, debe lograr un cierto nivel; debe presentarse como una clase de oportunidad perdida y no sólo como una postergación temporal de traición de la confianza. Todos estos elementos en combinación podrían constituir la primera secuencia en la construcción de la confianza. De esto ya podremos sacar una importante conclusión: que el proceso exige un *compromiso mutuo* y solamente puede ponerse a prueba si ambas partes se involucran, en un orden fijo, primero el confiador y luego el depositario.

Sin embargo, hasta ahora solamente tenemos cubierta

79. R.L. Swinth (1967), pp. 336 s., muestra que esta condición (la existencia de un interés contrario) puede remplazarse por otro. La confianza puede originarse también donde no hay interés en violarla, pero con la condición de que *ambas* partes se otorguen confianza mutuamente, i. e. que dupliquen las condiciones del otro.

80. Para tales casos de «credibilidad desconfiada» véase E. Goffman (1969), pp. 105 ss.

una posibilidad inicial, y, aun así, el camino sólo sigue aparentemente. Además, hay aspectos normativos y cognitivos que no pueden arreglarse a gusto en alguna secuencia arbitraria, sino que deben seguir un orden definido. No es suficiente para el proceso simplemente tomar algún curso particular. Los participantes deben conocer la situación exacta y deben saber que el otro también la conoce. La construcción de la confianza, por lo tanto, depende de situaciones fácilmente interpretables y no menos, por esa razón, de la posibilidad de comunicación.[81] En algunos casos una inferencia *post hoc* será suficiente; podría incluso ser que la ignorancia de aspectos particulares no dañe, es decir, no obstruya el progreso hacia la confianza; pero difícilmente puede decidirse eso sin un estudio empírico. Sin embargo, el proceso puede estar cada vez más expuesto al rechazo, donde las circunstancias pertinentes no son conocidas, incluso si se ha seguido el comportamiento requerido en las fases iniciales. Puede también estar cada vez más expuesto al rechazo, debido a un exceso de conocimiento, tal como cuando los participantes infieren mutuamente que el proceso se está empleando con el propósito de construir la confianza. Porque en tales instancias, los motivos se ponen inevitablemente en duda y tal duda se puede fácilmente convertir en desconfianza.

Finalmente, debemos añadir los requerimientos normativos a los cognitivos con los que podíamos tratar solamente en términos más bien vagos. Los problemas de la ética de la confianza no se tratarán sino hasta el capítulo XII. Aquí estamos sólo preocupados del problema, de cuándo y cómo el proceso por medio del cual la confianza es generada puede convertirse en el objeto de normas. Esto nos acerca a una dificultad de un tipo más bien especial. Como hemos visto, al principio del proceso hay una inversión riesgosa que debi-

---

81. Uno de los hallazgos más definitivos de los experimentos del *dilema del prisionero* es que la formación de la confianza es limitada por la exclusión de la comunicación. Véase E. Goffman (1969), p. 24, nota 3. Véase también J. Loomis (1959); H. Wichmann (1970).

do a su naturaleza semejante a una apuesta, no se presta fácilmente para que sea disciplinada por las normas, sino que corresponde, más bien, a los actos heroicos y santos. La misma cosa puede decirse del acto, por medio del cual la confianza demostrada por un individuo evoca una respuesta correspondiente de parte del otro. En ambos casos la formulación de normas simplemente cambiaría el problema a otro ámbito, con ninguna garantía seria de que la confianza verdaderamente resulte. Esto sólo puede hacerse por lo que hemos llamado una inversión, delegando anticipadamente las obligaciones; el iniciador puede conferir confianza o quizás utilizar una oportunidad originada por la fortuna para mostrarse confiable (por ejemplo devolviendo un objeto perdido que ha encontrado). El que confía ve en su propia vulnerabilidad el instrumento por medio del cual puede crearse una relación de confianza. Solamente su propia confianza original le ofrece la posibilidad de proponerla como una norma de que su confianza no debe ser quebrantada, y de este modo, traer al otro a su lado. Sin embargo, la imposibilidad de formular la confianza en un sentido normativo, no la excluye totalmente del todo de la esfera normativa.

Podemos usar un viejo concepto y calificar esta inversión con las consecuencias normativas de las que hemos estado hablando, como una *realización innecesaria*. Uno puede llamar innecesaria una realización que no pasa de un deber previamente supuesto, pero que se manifiesta a sí misma como meritoria e infunde respeto. A pesar de los recientes intentos,[82] la relación entre tal ejecución y el deber permanece lógicamente y analíticamente oscura; sin embargo, lo que es de interés para nosotros aquí es solamente su función en el origen de la confianza. Ocasiona de algún modo un sobregiro en la información discutida previamente: constituye una actuación suplementaria que nadie puede requerir, pero que (por la misma razón) engendra pretensiones —como los favores, por ejemplo, producen una pretensión de gratitud.

82. Véase J. Feinberg (1961/1970); M. Stocker (1968).

Las relaciones de confianza no surgen de prescripciones previas, sino que ocasionan el surgimiento de normas. De este modo, la función de supererogativa puede verse en el hecho de que *transforma condiciones de emergencia en condiciones de persistencia*. Y esto es exactamente lo que se necesita si la confianza va a surgir.

Si las cualidades supererogativas funcionan como una regla para generar pretensiones que pueden convertirse en el objeto de normas, no pueden por supuesto hacerse entrar en el juego arbitrariamente, sino más bien sólo donde tales pretensiones son aceptables. La ayuda y la gratitud son un caso, la confianza otro. Obviamente tales limitaciones no pueden excluir enteramente el abuso. Uno puede crear un lazo otorgando confianza, tanto como al dar un regalo.[83] La única forma para contrarrestar esto es desde el principio, cuando la relación está aún en la etapa voluntaria, rechazando más o menos discretamente participar en el proceso.

Sin embargo, aún estamos en el principio. Hemos descrito una unidad básica típica del proceso de construcción de la confianza. Usualmente se implican varias. Porque en el primer *round* ninguno pelea por intereses altos —ni por un gran compromiso personal, ni en contra de intereses poderosos. La decepción y la conducta desviada, en ambas partes, son ejemplos que ilustran muy bien el carácter secuencial del proceso general, sus problemas y sus tácticas.

Una relación personal basada en los favores mutuos ordinariamente comienza con actividades en pequeña escala. Los favores, las ofertas de ayuda y pequeños regalos que no cuestan nada, son ofrecidos en una forma que deja lugar para el rechazo discreto. La relación puede solamente profundizarse cuando los actos de amistad han sido correspondidos, cuan-

---

83. Podemos concluir de esto que en algunas situaciones es aconsejable, si es posible, escapar de la confianza ofrecida por un extraño si uno no está en posición de cumplir. Tripitz debe de haber experimentado esto cuando, en sus memorias, eligió el *leve desfavor* como la relación más satisfactoria con un monarca. A. von Tirpitz (1920), p. 133. Véanse también las reglas para evitar la relación entablada, por E. Goffman (1963*a*), pp. 112 ss.

do existe un destello de reconocimiento agradecido y cuando la relación ha subsistido a la prueba de idas y venidas cotidianas. Puede entonces implicar regalos más grandes y ya que cada persona confía en la otra se puede mantener una desproporción de largo plazo muy grande. En esta etapa del desarrollo, un intercambio inmediato y exactamente medido se convierte en una señal de desconfianza, porque la persona que actúa de esta forma se presenta como alguien que quiere liberarse él mismo tan pronto como sea posible de los lazos de gratitud. Tal conducta hace imposible para el donador otorgar confianza y para el receptor probarse cuando es agobiado por la confianza, en la manera sugerida.

Un profundizamiento similar de la confianza, que demanda incluso mucho más delicadeza, sensibilidad y tacto, puede observarse en lo que concierne a asuntos ilegales o semilegales.[84] En lo que respecta a la complicación en el espionaje, la relación homosexual o en el tráfico de drogas o incluso en el caso de ejemplos bastante menos extremos; tal como cuando las secretarias intercambian indiscreciones, o los recién llegados son iniciados en las costumbres comunes de los lugares de trabajo,[85] hay que pasar una serie de pruebas primero sin que los implicados sean traicionados, permitiéndoles refugiarse indignados detrás de la pantalla que proveen las normas de comportamiento o para disculparse por algunos malentendidos inofensivos. El verdadero carácter de la relación solamente se da a conocer lentamente,

---

84. Véase también las afirmaciones de G. Simmel (1922), pp. 284 ss., del aprendizaje de la confianza en sociedades secretas. Simmel indica muy correctamente que es el problema continuo de tener que renovar la confianza, lo que se convierte en una fuerza social obligatoria muy grande. Lo mismo puede decirse de nuestro ejemplo previo, el libre intercambio de favores.

85. La literatura de la sociología organizacional muestra muchos ejemplos incidentales de esto. Para algún detalle más amplio véase, por ejemplo, P.M. Blau (1960); N.E. Long (1962); W.M. Evan (1963). El caso del nuevo recluta es también especialmente apropiado para la institucionalización de los *umbrales* de la confianza (véase también el capítulo X), que puede indicarse, por ejemplo, por un rito de iniciación. Para un ejemplo véase M. Janowitz (1960), pp. 128 ss. en *técnicas de iniciación* en el ejército estadounidense, particularmente en West Point.

cuando el candidato parece pasar las pruebas; y por esto él mismo debe llevar a cabo contra pruebas o incluso implicarse a tal grado en la situación, que sería entonces también culpable. Una vez que la confianza mutua ha sido establecida sin peligro, sería evidentemente imprudente si uno de los participantes quisiera volver a la etapa de aprendizaje y usar las estrategias prudentes, que fueran sensibles en esa primera instancia.

Si ahora podemos generalizar, es claro que tales procesos de aprendizaje están solamente completos cuando la persona que goza de confianza ha tenido oportunidades para traicionar esa confianza y no las ha usado.[86] Es imposible eliminar este riesgo durante el proceso de aprendizaje. Sin embargo, puede dividirse en pequeñas etapas y con eso minimizarse. Pero hay dos calificaciones a esta regla, que deben añadirse.

Uno no debe inferir que durante el proceso de aprendizaje, la confianza puede crecer firmemente y expandirse ininterrumpidamente en materias más importantes y consecuentes. A este grado la investigación experimental en la psicología social, que se preocupa solamente de los riesgos mínimos e insignificantes, proporciona una base engañosa para la generalización.[87] Los cambios en que está envuelta y los movimientos en el equilibrio entre la ventaja anticipada y la posible pérdida, forman en el proceso de aprendizaje los umbrales que hacen a las diferencias cualitativas —por ejemplo, cuando la persona que confía no sólo se está arriesgando a sí misma sino también a otros, su familia, su trabajo o su país. Si este es el caso, hay condiciones adicionales

---

86. Por esta razón, la desconfianza es una mala base para el aprendizaje de la confianza, como el experimento llevado a cabo por L.H. Strickland (1958) mostrado en el caso de supervisión estricta. La persona desconfiada estructura lo que percibe en tal forma, que la atribuye a actos que pueden hacer que el actor parezca confiable, no al actor en sí, sino a otras causas (p. e., sus propias precauciones de desconfianza).

87. S. Epstein considera el mismo punto en sus afirmaciones sobre M. Deutsch (1962), pp. 319 s. Véase también a Wrightsmann (1968).

para la formación del consenso y el ajuste de la responsabilidad. Un segundo ejemplo trata de lo opuesto de las condiciones necesarias para construir la confianza. En las relaciones de rol completamente libres de riesgo (por ejemplo, si los participantes están defendidos de todas las consecuencias personales por su calidad de miembro de una organización) difícilmente hay algunos puntos de partida disponibles para el desarrollo y estabilización de la confianza personal. En esta consideración, incluso el establecimiento de relaciones es severamente limitado.[88] Aunque la confianza es, incluso luego, una base ineludible para la conducta de la existencia, no está primordialmente en la forma de confianza personal. Parece que la confianza personal sólo se forma donde es necesaria. Este es el caso —incluso hoy en día— si la personalidad del individuo adquiere importancia para la estructura social y es tan indispensable para la medición de las complejas interacciones que han tenido que ser reacomodadas, cuando la personalidad deja de estar involucrada.

Igualmente característicos de la sociedad moderna, son aquellos casos limítrofes de la confianza personal que no ocurren en el campo de los grandes sistemas organizados, sino dentro de los simples y cotidianos sistemas de contacto. Tales instancias son frecuentemente breves, comprometen diferentes participantes, son impersonales y es muy difícil que se repitan, aunque no obstante, en forma no poco frecuente implican un riesgo considerable. Un claro ejemplo es el problema de los riesgos y la confianza implicada en una carrera en taxi.[89] Debido a la falta de tiempo y la falta de conocimiento básico, los participantes tienen que depender, en gran medida, de las *pruebas* estandarizadas de la normalidad de la situación; y de un entorno suficientemente normalizado que hace que el riesgo, aunque serio, parezca improbable. En este contexto, es particularmente interesante que un quebrantamiento de las premisas ambientales no puede ser ocultado

---

88. Para más detalles véase N. Luhmann (1964), pp. 355 ss.
89. Véase G.M. Henslin (1968).

mediante la formación de la confianza en un sistema pequeño, sino que, en el mejor de los casos, implica que reorganiza la forma en que uno se acerca al taxi.

Las preguntas sobre hasta qué punto se necesita, aún hoy en día, la confianza personal, en qué sistemas sociales y en qué funciones, constituirían un tema de investigación empírica extenso. Tal investigación, supongo, indicaría muy rápidamente que la necesidad de orientarse hacia las características individuales de otras personas, es tan fuerte ahora como siempre[90] ha sido en todas las áreas de la vida social donde ocurre el contacto repetido, y que el mito de la sociedad de masas tiene su origen en algún tipo de ilusión óptica. Por otro lado, no hay duda de que los órdenes sociales, modernos y diferenciados son mucho más complejos porque la confianza social esencial para la vida cotidiana solamente se crea por este tipo de orientación hacia otras personas; es todo tan obvio que el orden social no perdura y se desmorona por la poca gente que uno conoce y confía. Debe haber otras formas de construir la confianza que no dependan del elemento personal. Pero ¿cuáles son?

90. Esto incluso se aplica a los trabajos de mucha burocracia, que se supone son extremadamente impersonales. Véase N. Luhmann (1962).



CAPÍTULO VII

LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y LA CONFIANZA SISTÉMICA

En los sistemas sociales simples un modo seguro de vida, que iba más allá de la confianza en otros individuos específicos, era establecido —en caso de que lo fuera— por medio de supuestos basados en la religión, acerca de la existencia real, de lo natural y lo sobrenatural, por medio del mito, el lenguaje y la ley natural. En otras palabras, el orden correcto de las cosas se tomaba como normativo y se establecía como confiable. En este sentido el mundo era despojado de su disposición humana y su complejidad se suponía ya reducida. No se requería ninguna de las formas impersonales de la confianza. Cada vez que fuera necesario comunicar o explicar este orden de cosas, esto se lograba por medio de la autoridad de los dioses, santos e intérpretes sabios en quienes se confiaba como personas.

En contraste con esto, los órdenes sociales diferenciados tienen una gran capacidad para procesar los problemas y pueden, por lo tanto, considerar el mundo como más complejo.[91] Un mundo muy complejo, que tiene muchas posibili-

91. Véanse las indicaciones básicas de H.M. Schroder y O.J. Harvey (1963) (para los sistemas sociales). H.M. Schroder y O.J. Harvey (1963) (para los sistemas personales).

dades, y que, sin embargo, es determinado o determinable, solamente puede estar formado o mantenido en la mira, si y sólo si las consecuentes tareas para seleccionar la experiencia y la acción, pueden ser reguladas y divididas dentro de sistemas sociales. La capacidad del individuo, que es limitada, solamente puede aumentarse marginalmente. De este modo un grado alto de complejidad en el mundo supone una multiplicidad de procesos selectivos; el medio por el cual las selecciones de las diferentes partes se conectan con cada una de las otras. Y solamente se puede garantizar un mundo presente y simultáneo, si la selección puede presentarse no sólo como el resultado de las propias acciones, sino también como la selectividad de otros que es simultánea y presente o que puede al menos recordarse o anticiparse en el momento presente. En este sentido existen, por un lado, *conexiones intrínsecas entre la complejidad del mundo, y por otro lado, procesos regulados socialmente para diferenciar y conectar selecciones múltiples*.

Empleamos el concepto de medios generalizados de comunicación con el propósito de abordar este problema y designar mecanismos adicionales al lenguaje cotidiano, que son códigos de selección simbólicamente generalizados, cuya función es proveer la capacidad de transmisión intersubjetiva de los actos de selección, a través de condenas más largas o más cortas. La verdad, el amor, el poder y el dinero[92] son excelentes ejemplos de este tipo de mecanismos, los cuales se han desarrollado con mucho éxito.[93] A través de la capacidad generalizadora de tales medios, se forman las estructuras de la expectativa y las normas de motivación que hacen posible que las selecciones hechas por un individuo sean

92. Una breve reseña de este conjunto de problemas puede encontrarse en J. Habermas y N. Luhmann (1971), pp. 344 ss.

93. Véase la teoría de Parsons de un «mecanismo generalizado» tal como el dinero, el poder, la influencia y el compromiso: véase T. Parsons y N.J. Smelser (1956), pp. 76 ss.; T. Parsons (1959*a*), pp. 16 ss. (1963*a*), especialmente pp. 47 ss., sobre la confianza. En una traducción alemana T. Parsons (1964*a*), esos mecanismos son llamados *Steuerungssprachen*.

pertinentes a otros, en el sentido que él está consciente de ellas y también que no las trata como problema abierto, sino que realiza sus propias selecciones como consecuencia de éstas.

La creciente diferenciación, el éxito de tales medios y la legitimación cultural de las formas, que se fundan en gran parte en supuestos y alrededor de los cuales se forman sistemas sociales muy diferenciados, tales como el estado político, la ciencia o la economía, adquieren un significado extenso y variado para la evolución del sistema societal, sobre todo para el surgimiento de la sociedad moderna y los horizontes particularmente amplios de su mundo. Ello es algo que en este presente ensayo no puede elaborarse con la evidencia detallada. Nuestro interés especial es el hecho de que al mismo tiempo existe una alteración perceptible, en las condiciones bajo las cuales la confianza viene a ser la suposición básica de una forma de vida normal y racional. Mientras el mundo sea cada vez más complejo y al mismo tiempo más susceptible de ser determinado por procesos contingentes, de modo que la aceptación consciente de este cambio aumente su efectividad, la antigua unidad de la naturaleza como fuente de normas se desintegra, o es obligada a retroceder a permisos de toma de decisiones extremadamente formales. El salto, desde los supuestos de creencias generales y comunes, a la confianza personal ya no puede salvar el abismo que crece cada vez más y el aumento de la extensión de las cadenas de los procesos selectivos. Confiar en otras personas ya no se concibe automáticamente —como cosa obvia— como considerar sus puntos de vista del mundo como dotados de autoridad. Uno tiene que aprender a tolerar las diferentes formas de considerar el mundo, uniendo además, la conducta propia a las selecciones de otros. La confianza entonces, por decirlo así, se privatiza, se psicologiza y con ello se hace individualmente tolerante; o más, su función se reduce a ciertos tipos de comunicación en los que la otra persona es visiblemente competente.

En esta etapa, la necesidad de capacidad social para la

selección que va a conectarse con la escala de habilidad del individuo para tomar decisiones y actuar, se hace un asunto cada vez más complejo y diferenciado. Los medios de comunicación diferenciados, su lenguaje y sus símbolos producen nuevas clases de riesgo, y de este modo, presentan un nuevo tipo de problema con respecto a la confianza. Ahora se ha puesto de manifiesto que la comunicación es hecha por las personas y afecta a las personas, pero ya no se apoya en el punto de vista inalterable de lo que es correcto, o en un conocimiento personal cercano. ¿Cómo es que, a pesar de ello, tales comunicaciones son confiables y la reducción de su complejidad es también confiable? ¿Cómo es posible la transferencia intersubjetiva de los procesos de selección, ya efectuados? Esperamos contestar estas preguntas usando los ejemplos del dinero, la verdad y el poder político legítimo.

Para resumir brevemente los hechos conocidos, el dinero constituye la libertad para hacer elecciones limitadas entre los bienes que son transferibles. Esto garantiza esta libertad en forma abstracta, por medio de una oportunidad de intercambio, la cual, en una base cuantitativamente limitada, deja abierto cuándo, con quién, con qué objeto y bajo qué condiciones la persona que posee el dinero realizará el intercambio. El dinero se adquiere por medio de la comunicación, sin que el valor del dinero cambie durante el proceso de la comunicación, o en otras palabras, sin perder la complejidad de la cual es una manifestación. Una vez que se adquiere, el símbolo del dinero expresa una cierta cobertura en las posibilidades de ganancia disponibles y hace posible la reducción de esta complejidad de acuerdo con los deseos individuales. La decisión de cómo se reducirá esta complejidad, cómo, cuándo, con quién y con qué propósito el individuo gasta su dinero, en principio no tiene consecuencias para el sistema social; y eso es uno de los requisitos previos para la institucionalización de la libertad individual, general.[94]

---

94. Por supuesto, éste es el caso solamente dentro de ciertos límites. Para indicar estos límites necesitamos solamente acordarnos de los problemas de los ciclos

Por lo tanto, un corte transversal de todo el sistema económico con toda su complejidad, literalmente puede colocarse en manos del individuo por medio del dinero. No necesitamos entrar en detalles, con respecto a la indispensabilidad de un mecanismo descentralizador para la formación de un sistema económico complejo. Sin embargo, tiene que haber una suposición de que el dinero mismo goza de confianza, para que el mecanismo funcione. El individuo debe ser capaz de trabajar sobre la base de que, cuando tiene el símbolo del dinero en sus manos, también posee verdaderamente las posibilidades que éste promete, de modo que pueda posponer confiadamente su decisión del uso final del dinero y pueda gozar o hacer mejor uso de la complejidad de la posibilidad que ello representa en forma abstracta. Es aquí donde se exhiben claramente, en la unión de las dimensiones social y temporal, los perfiles del problema de la confianza. Una búsqueda racional de la ventaja por medios indirectos, renunciando al placer, aplazamientos o ventajas que puedan ser implicados, sólo puede ser susceptible de motivación si la confianza excluye la interferencia perturbadora de las acciones libres e impredecibles de otras personas. La pregunta es cómo tal confianza, que es bastante independiente de cualquier valor material y sirve como apoyo al símbolo del dinero, puede formarse y mantenerse.

Cualquiera que confía en la estabilidad del valor del dinero y en la continuidad de una multiplicidad de oportunida-

---

de comercio o de la posibilidad de guiar las decisiones del consumidor a través de las políticas monetarias, sin interferir con la libertad individual. Sin embargo, lo que es decisivo para la sociología no está en esos enfoques importantes, sino en que es algo que está detrás de ellos; es decir, que ha sido posible en gran medida inmunizar el orden social contra las reducciones individuales de las muy complejas formas de comportamiento, y con ello lograr una descentralización de la toma de decisión que luego haga posible formar sistemas económicos complejos. Una institución comparablemente obvia sería el amor (en el sentido de la pasión individual) como una base para el matrimonio. Esto no tan sólo permite sino que incluso normaliza la elección de un compañero dentro de alternativas en gran medida ilimitadas, sobre la base del deseo individual, en forma indirecta por la sociedad. Esto también supone que la indiferencia del orden social con respecto a las consecuencias de tales decisiones, lo garantiza.

des para gastarlo, básicamente supone que un sistema está funcionando y pone su confianza en esa función y no en las personas. Tal confianza en el sistema, se forma automáticamente a través de la experiencia afirmativa y continua de utilizar el dinero. Necesita una *retroalimentación* constante, pero no requiere garantías específicas inherentes y, por lo tanto, siempre es mucho más fácil de conseguir que la confianza personal en gente nueva y diferente. Por otro lado, es mucho más difícil el control. Es verdad que hay numerosos sucesos que se relacionan peculiarmente con el dinero, los cuales tienen una importancia sintomática para el problema de la confianza; sirven como advertencia para aquellos que están en el caso y son indicadores de reacciones adaptadas y defensivas específicas. Pero conservar el gobierno de tales sucesos, demanda mucho tiempo y atención, por lo tanto, solamente algunas personas logran la adquisición del conocimiento y la inteligencia para manejarlo. Al cambiar la confianza personal por la confianza en el sistema, el proceso de aprendizaje se hace más fácil, pero el control es más difícil. De este modo, típicamente, la confianza en el dinero por decirlo así, se origina en una forma aprendida automáticamente, por medio de la cual la persona que confía se da cuenta de su dependencia del funcionamiento del sistema muy complejo que no puede entrever aunque éste, en sí se puede entrever. La persona que confía sabe que no puede hacer correcciones; pero no obstante tiene que continuar confiando como si lo hiciera bajo coacción. Cada vez que tal confianza en el dinero es institucionalizada y generalmente hablando mantenida, se crea un tipo de *certeza equivalente*. Cualquiera que tenga dinero, tiene a su disposición un medio *generalizado* de resolver los problemas y dentro de este contexto puede detener, en forma anticipada, las situaciones de problemas específicos. La solvencia reduce la necesidad de información.[95] En esta etapa cada inversión financiera,

---

95. Véase H.G. Krüsselberg (1965), pp. 127 ss., que da un estudio del desarrollo de esta idea de Keynes, Shackle y Schmölders; véase también A. Paulsen (1950)

cada abandono de la solvencia se convierte en un problema. La disposición del dinero implica un sacrificio de la libertad y la certeza; por esto se requiere de una garantía específica que se encuentra, por un lado, en la planificación exacta y anticipación de los resultados de la inversión, y por otro, en la conservación de un balance calculado exactamente.[96] Además, así es como la posibilidad de sacrificar la solvencia y aun mantenerla —por ejemplo convirtiendo el dinero en valores comerciales— gana una posición estratégica tanto para el individuo como para el sistema económico. Esta maravilla lógica del sacrificio y conservación simultánea de la solvencia, se logra aumentando el suministro de dinero[97] y, de este modo, implica el aumento de la confianza en el sistema y con ello el aumento de vulnerabilidad.

En tal orden, las incertidumbres del sistema económico en general, pueden afectar las decisiones sobre la inversión en una forma contradictoria, de acuerdo con el nivel de generalización que alcanzan. Las incertidumbres pueden en caso de hacer más difícil la anticipación de los acontecimientos económicos (o de aumentar los costos de información y planificación), fortalecer la preferencia por la solvencia como un equivalente de la certeza y pueden hacer que la inversión se reduzca. Por el contrario, también pueden romper la confianza en el dinero por completo e iniciar *una huida hacia los bienes materiales*. Este efecto doble hace difícil el control preciso de las decisiones del individuo, a través de las políticas monetarias. Como resultado, las decisiones individuales tanto de mantener y usar el dinero, se vuelven, a través del problema de la confianza, dependientes de todo el

---

o J. Tobin (1958). Keynes mismo había encontrado el fenómeno de la confianza cuando desarrollaba su teoría del dinero, pero no quiso entrar en un análisis teórico de este fenómeno sintiendo que era un problema empírico. Véase J.M. Keynes (1936), especialmente pp. 148 s.

96. Véase H. Albach (1962) para las posibilidades de las decisiones de inversión programadas racionalmente desde el punto de vista de las consideraciones de la solvencia.

97. Por esta razón G. Schmölders (1960) correctamente demanda un cambio de una teoría cualitativa a una teoría de la solvencia económica.

sistema y en verdad —característicamente— cuanto más lo sean, más racionalmente serán calculadas.

Como un equivalente de certeza que puede garantizar en el presente el cumplimiento de expectativas futuras hasta ahora inciertas, el dinero es al mismo tiempo un equivalente funcional para otras formas de confianza. Dentro del contexto de aquellas necesidades que pueden satisfacerse con dinero, cumple la misma función ampliadora de tiempo y absorbedora de riesgo en una forma más precisa y más efectiva, ya que específicamente está diseñado para tales funciones y de este modo hace que la confianza sea redundante. Quien tiene dinero no tiene necesidad, en ese aspecto, de confiar en otros. En consecuencia, la confianza generalizada de la institución del dinero remplaza, a través de un acto exhaustivo, las innumerables y difíciles demostraciones de confianza que serían necesarias para proveer un fundamento seguro para la vida en una sociedad cooperativa.

Mientras que en el caso del dinero se deja al individuo hacer la reducción de complejidad conforme a *su* situación y *sus* necesidades, en el caso de la verdad nos interesa el principio opuesto complementario que antecede a la individualización de los seres humanos, en puntos de vista discretos. El medio de la verdad está relacionado con la experiencia del sentido y abarca todo sentido que se considera que puede ser transmitido intersubjetivamente. Cuando confrontados con el verdadero sentido, cada uno debe reconocerlo y aceptar la reducción que se logra con ello; o debe perder su rol como un sujeto humano implicado con otros en actividades constructivas, como un individuo partícipe del mundo y así perder su identidad social. La verdad es el medio que actúa como el portador de la reducción de la complejidad intersubjetiva. La confianza solamente es posible donde la verdad es posible,[98] donde la gente puede llegar a un acuerdo acerca de alguna entidad dada que es obligatoria para una tercera parte. La verdad facilita este entendimiento y, de este modo, la

98. Véanse las ideas fundamentales expuestas por H. Barth (1943), pp. 165 ss.

reducción de la complejidad con la suposición de que la tercera parte también consideraría su posición como correcta.

Con esto, cada individuo debe ser capaz de asumir que la orientación del otro está de algún modo relacionada con la verdad. La cantidad de complejidad que existe como socialmente disponible, es inmensamente grande. Por lo tanto, el individuo solamente puede hacer uso de ella si se le presenta en una forma ya predispuesta, simplificada y reducida. En otras palabras, tiene que ser capaz de depender y confiar en el proceso de información de otras personas. Él sabe, es decir, que otros saben cómo trabaja el motor de su auto, cómo puede tratarse mejor su gastritis; podría desconfiar de los diarios, pero aun así supone que las noticias al menos son noticias; confía en el hecho de que los representantes de su aseguradora le dan en realidad la información correcta en materia de seguros. En un entorno tan complejo este tipo de confianza ya no puede tomar la forma de la confianza personal, aunque esta forma existe todavía; por ejemplo, cuando nuestro doctor es también amigo de la familia.[99] Su forma típica es la confianza en las habilidades especializadas y demostrables para procesar información, en la autoridad funcional[100] y finalmente en la habilidad de la ciencia para funcionar como un sistema de acción. Por ejemplo, si un político mide sus acciones según los resultados de la investigación electoral empírica, debe confiar en que los entrevistadores realmente hacían las entrevistas y no, por ejemplo, las remplazaban por sus propios análisis de tendencias, en lugar de las entrevistas.

Las tipologías de la autoridad que toman en cuenta esta circunstancia están entre los tópicos del interés común, especialmente en el análisis sociológico de las organizaciones.[101] Exponer el problema de la confianza contenido en tal

---

99. Véase R. Strohal (1955), pp. 17 ss., y Schottländer (1957) pp. 35 ss. para un intento de tratar la autoridad como una relación de confianza personal.

100. H. Hartmann (1964) ha hecho una contribución especialmente notable con su desarrollo analítico de este concepto.

101. Por ejemplo, J.R.P. French y B. Raven (1959); R.V. Presthus (1960).

análisis, depende claramente de la ilustración del trasfondo que permite a la autoridad ser autoridad en primer lugar. La autoridad siempre es la representación de una complejidad que no se explica en detalle.[102] Su estilo depende de cómo se proyecte la posibilidad de una explicación. Mientras el viejo cosmos de la verdad se ha quebrado, cambios radicales han ocurrido en la medida en que el mundo es conocible y reconocible como familiar. El tema de la experiencia fáctica siempre se relaciona con otras posibles, pero irrealizadas, experiencias. El mundo gana unidad solamente de los límites de este *etcétera*. Esta potencialidad experimental rodea e influye en la experiencia fáctica, hoy en día, de manera distinta de lo que se obtenía en tiempos antiguos.[103] Uno sabe o siente que detrás de toda experiencia de los objetos hay posibles fundamentos y que detrás de todo fundamento, hay procesos por medio de los cuales la gente ha buscado y logrado la información —no alguna Verdad del Ser inmutable. En principio estos procesos son controlables subjetivamente; deberían operar de tal manera con el objeto de transmitir el conocimiento disponible a cada uno y, de este modo, estar en una posición independiente de las estructuras sociales particulares, sobre todo independiente de un estatus más alto basado por ejemplo, en las funciones religiosas, políticas o económicas.[104] Este principio de intersubjetividad, y de aquí la separación de las estructuras sociales dadas, especiales, ahora asegura la certeza del valor de los fundamentos y en este sentido moderno, su verdad. Se sigue que cualquier cosa que impida al individuo descubrir por sí mismo las premisas que opera, solamente puede ser la complejidad de las

---

102. En su concepto de autoridad, C.J. Friedrich explícitamente señala una «potencialidad de elaboración razonada». Véase C.J. Friedrich (1958), p. 35; también (1963), pp. 216 ss.

103. Véase la descripción de Husserl del significado de la ciencia objetiva, moderna para la transformación del mundo desde adentro.

104. Véase I. de S. Pool (1963), p. 242, para una sugerencia interesante que una sociedad que prescinde del estatus como una fuente de credibilidad cognitiva, tendrá una necesidad inusualmente grande de confianza.

relaciones concretas y no algo así como la naturaleza escondida de la verdad, o las restricciones sociales para revelarla. De este modo, la autoridad no es cuestión de la sabiduría conferida por la gracia a unas pocas personas, sino un asunto de alguna competencia específica aprendida y practicada dentro del marco de la división del trabajo.

Incluso en esta forma de autoridad tiene necesidad de la confianza de que sí comunica la verdad.[105] Esto la diferencia de otros modos por los cuales se aceptan las premisas en las que se basa la conducta, que son decididas por otros; la diferencia, por ejemplo, del poder. El pago anticipado hecho por quien confía, consiste en el uso incondicional de la información que otros consiguieron: él mismo se obliga al peligro de que la información pueda ser falsa o no ser lo que él anticipó. Por otro lado, el objeto de la confianza en el caso de la autoridad funcional, como con el dinero, es básicamente abstracta y de este modo, intangible. A menudo es el caso de que alguien transmite automáticamente, pero él solamente es el último eslabón en una gran cadena del proceso de información. ¿Confía uno en el químico, en el ayudante, en el doctor, o es en la medicina, la ciencia, la tecnología? Es verdad que los errores usualmente pueden detectarse más tarde. Hoy en día sabemos por qué la talidomida tuvo consecuencias tan desastrosas. ¿Cuál fue previamente la base para confiar en la expectativa de que los procesos de información que aconsejaban «Tome talidomida», no estaban sujetos a error?

Aquí también tenemos que tomar en cuenta una suerte de confianza difusa. No conocemos los factores individuales de los cuales depende esta confianza en los expertos.[106] Está re-

---

105. De este modo, la autoridad aquí se considera como que está fundada en la confianza en toda su forma y no viceversa. Ejemplo: la aceptación de la autoridad sobre la base de la confianza como que es un tipo especial entre otras clases de confianza. De este modo, por ejemplo, H.A. Simon (1957*a*), pp. 111 ss.

106. En el examen empírico de este problema de la garantía variable de la presentación del juicio experto, F.J. di Vesta, D.L. Meyer y J. Mills (1964) separan el contenido de la expresión (información e interpretación pura) y la aceptabilidad del juicio.

lacionada con el conocimiento, la tecnología, pero también está relacionada con el hecho de que una gran cantidad de conocimiento fáctico se puede acumular y almacenar en sistemas sociales altamente diferenciados. Este conocimiento no es un sistema en el sentido de una combinación de oraciones lógicamente cerrada, sino en el sentido de un orden del comportamiento de comunicación que asegura un cierto cuidado y atención a reglas particulares, cuando se selecciona y se utilizan las premisas para cualquier comunicación. En relación con tal conocimiento, todo el mundo confía en que haya suficiente control en la confiabilidad que se construye en el sistema, y en el hecho de que estos controles funcionan independientemente de la estructura de los motivos personales de cualquiera de los participantes, en cualquier tiempo dado, de modo que uno no necesita conocer personalmente a aquellos que han logrado ese conocimiento.[107]

Finalmente nos queda discutir un tercer y último ejemplo: la confianza en el poder político legítimo. Mientras los casos de la confianza en el dinero y en una autoridad que dispensa información están referidos a formas descentralizadas y típicas de reducción de complejidad, la organización del poder político y administrativo tiende a centralizar el proceso de reducción, que se suma a la habilidad de tomar decisiones obligadas.[108] La formación de las opiniones políticas, el logro del consenso y la articulación de los intereses a los que se enfrentan las burocracias del Estado, al igual que la toma de decisión burocrática, son todos procesos en los que hay una organizada y con ello fortalecida selectividad del trabajo que pavimenta el camino hacia las decisiones que no se entienden en sí mismas, y que sin embargo, tienen en ellas el sello de la legitimidad obligada; y si es necesario,

---

107. R.E. Lane (1966) descubre una serie de problemas estructurales que una «sociedad informada» presenta, entre ellos, el problema de la confianza.

108. Véase H. Heller (1934), pp. 228 ss., quien enfatiza la naturaleza del estado como una «toma de decisión organizada y una unidad ejecutiva», que anticipa los recientes puntos de vista estadounidenses acerca de las «decisiones obligadas» como la «función de producción» de los sistemas políticos.

estas decisiones se llevan a cabo por la fuerza. Por lo tanto, en este caso el medio de comunicación no es ni el dinero ni la verdad, sino el poder.

No es fácil decir cuán necesaria es la confianza para este proceso de simplificación apoyada en el poder y dónde va a ser colocada tal confianza.[109] De este modo, no es sorpresa que el viejo tema de la confianza política, que solía jugar un rol importante, especialmente en el periodo después del fin de las guerras civiles religiosas[110] haya desaparecido virtualmente de la teoría política contemporánea.[111] Su lugar como categoría conceptual ha sido tomado en la reciente teorización del sistema político, por el *apoyo*.[112] Sin embargo, la conexión entre el aparato de la representación popular en la política democrática a través de la cual las condiciones de la confianza tienen que operacionalizarse y los procesos sociales que forman verdaderamente la confianza, es aún poco clara. No se logra por medio de una apelación (ya sea apasionada o prosaica) a la «confianza en el liderazgo político», aunque no es importante si uno encuentra que personificar un eslabón en el proceso de toma de decisión que ocurre en la cúspide del sistema político, hace posible poner alguna clase de confianza cuasi personal al servicio político.

---

109. Sin embargo, véanse las afirmaciones en el capítulo IV sobre la conexión entre los criterios para el éxito y la necesidad de confianza.

110. Esto se debía a la situación del tiempo, anterior a todas las teorías de la democracia. Véase por ejemplo el apasionado llamamiento a la abolición de la desconfianza y el restablecimiento de la confianza en el Imperio de Hippolithus a Lapide (1674), III parte, capítulo 4, pp. 549 ss.; véase también el concepto de gobierno como la confianza que puede remontarse a J. Locke (1953), Libro II, capítulo 11, pp. 183 ss. Esto consolidado en el derecho de delegación, aún hoy en día, domina la ley constitucional estadounidense. Véase E. Fraenkel (1960), pp. 180 ss.

111. Esto es deplorado por W. Hennis (1962), especialmente pp. 5 ss. H. Krüger (1964), p. 209, menciona la idea de que la confianza es el fundamento para la conciencia del Estado, pero no la desarrolla teóricamente. Es revelado finalmente como un principio de obediencia acrítica de parte del sujeto; «debería alejarse tanto como sea posible del punto en el cual el sujeto, aunque listo para obedecer, debe decirse a sí mismo que la corrección de la orden dada a él debe ser puesta a prueba».

112. Véase por ejemplo a T. Parsons (1959*b*), D. Easton (1965*b*), pp. 153 ss.

La falta de claridad en los mecanismos de formación de la confianza se basa, primero que nada, en el hecho de que en la política el ímpetu hacia el compromiso, la inversión hecha de antemano por la persona que confía y en cualquier cosa que ponga su confianza, ambas se evaporan en una nube de incertidumbre. La metáfora del *contrato social* de acuerdo con el cual la gente (en términos de hombre natural y libre) intenta confiar el uno en el otro o en el soberano establecido, no tiene contraparte en la vida real. Ciertamente, el ciudadano vota. Pero votar no es otorgar a alguien la representación de sus intereses. Lo que se declara en esta institución como propósito principal es para que los representantes electos de la gente tomen las decisiones de acuerdo con los criterios del bienestar público. Pero exigen un poder soberano para tomar decisiones y uno no puede confiar en un soberano. Un poder final para decidir genera sus propias normas. En este caso la confianza puede en el mejor de los casos tener que ver con los límites puestos en la soberanía.

Sin embargo, este dilema de la soberanía y la confianza es sólo una especificación conceptual exagerada del problema de la reducción de complejidad en la política que, en realidad, no es resuelto en esta forma nítida, de blanco y negro, sino en muchas pequeñas etapas por medio de las cuales se procesa la información —etapas que al principio articulan los intereses, sondean posibles puntos de consenso, impulsan a la gente a adoptar posiciones, analizan las propuestas programáticas generales, y luego originan, por mientras, una consolidación de lo que es obligatorio mediante decisiones acerca de la legislación, el propuesto o las direcciones generales de la política; luego, son elaboradas en detalle por procesos de *interpretación* y *aplicación* en innumerables decisiones *ad hoc*. Cada etapa alcanza un nuevo nivel de selectividad que absorbe nueva información y excluye alternativas. En todo esto, lo que es soberano es sólo este impulso hacia la reducción, para estrechar el ámbito de las decisiones y para excluir otras posibilidades; este proceso se hace confiable porque se logra por muchas pequeñas etapas

y está abierto a la información en todas ellas, de modo que, aunque el proceso se lleva a cabo centralmente con el propósito de garantizar la unanimidad de la decisión, la soberanía no puede ejercitarse de una vez, es decir, arbitrariamente. Pareciera que incluso el sistema social aprende que es mejor ofrecer confianza en pequeñas dosis, con lo que individualmente no pone mucho en riesgo.

En vista de este orden del proceso de información, la confianza del ciudadano ya no puede tomar la forma simple de la confianza en la legalidad y en el carácter apropiado del ejercicio de los poderes oficiales de aquellos que los ostentan. En cambio, hay diferenciación de la situación de la confianza. La confianza política se exige y se da en dos niveles diferentes de generalización.[113] Por un lado, el ciudadano abriga ciertas expectativas acerca de lo que se decidirá, posiblemente de lo que le interesa a él mismo, o del estilo de la política que apoya y puede usar su voto como una expresión de total desilusión o satisfacción. Por otro lado, otorga su confianza al sistema político como tal, quedándose en el país y confiando en poder llevar una vida razonable. Es cierto que las expectativas individuales acerca de las decisiones sí contienen criterios de confianza absolutamente claros, pero no comprometen al ciudadano profundamente y comprometen a cada uno en una forma diferente. La expresión de desilusión puede generalizarse, hacerse superficial y llegar a ser algo casi sin consecuencias. Frente a esto, la confianza en el sistema es en gran parte incierta, pero, por otro lado, implica compromiso y consecuencia que pueden convertirse en un asunto de vida o muerte. El entrelazamiento de los dos niveles de la confianza resulta en la estabilidad del orden total; y hace el problema de la confianza más complicado en comparación con las nociones de la confianza personal en los funcionarios públicos, que se obtenía en los tiempos antiguos.

Para dar ahora un resumen y profundizar la argumenta-

---

113. Véanse también las afirmaciones de T. Parsons (1959*b*) sobre el apoyo político.

ción: el dinero, la verdad y el poder son medios de comunicación generalizados que sirven como portadores de complejidad reducida. Ofrecen, cada uno a su manera, una capacidad para la reducción de la complejidad de las comunicaciones en su área; y ello se expresa en el concepto de *medio*.[114] La reducción de la complejidad supone la confianza por parte de aquellos que esperan tal reducción y de aquellos que se supone van a aceptarla una vez que se haga. En ambos aspectos, tanto en el estilo de la reducción de complejidad como en la clase de confianza asumida, los medios son afectados y cambiados por el proceso por el cual el desarrollo de la civilización lleva a una mayor diferenciación social, y a una complejidad social más grande. Este desarrollo ilustra y agudiza el grado al que es contingente toda interacción humana. Por lo tanto, los medios de comunicación diferenciados no pueden dejarse con la sola esperanza de que «todo resultará excelente» sino que presuponen un procesamiento de la selectividad de la experiencia y las acciones de otros en la forma de confianza en el medio específico.[115] Al mismo tiempo uno se da cuenta de la reducción y de la transferencia de la complejidad reducida como una actividad de sistemas de la conducta comunicativa humana que necesita organización. De este modo, la confianza que se focaliza en el dinero contante, en la persona que provee de información o en la consanguinidad con aquellos que tienen el poder, ya no satisface como base para la confianza. Los sistemas de reducción mismos demandan la confianza y la sostienen.

Sin embargo, uno debe tener presente que con la confianza en los medios generalizados de comunicación como con la confianza en general, se requiere un mínimo de fundamento real.[116] Los pilares de la confianza deben construir-

---

114. A este grado estamos yendo más allá de los puntos de vista de T. Parsons, como también lo hicimos al tratar la verdad como un medio de comunicación. Para la discusión detallada con Parsons, véase N. Luhmann (1976).

115. Véase R.C. Baum (1976) en conexión con la diferencia entre la esperanza y la confianza.

116. Véase la discusión general de este problema en el capítulo V. Una exposi-

se en terreno sólido. En los casos que hemos discutido, los soportes de la confianza principalmente se encuentran en las oportunidades de una comunicación efectiva; en la posibilidad de intercambiar dinero por cosas de valor verdadero y duradero,[117] en la posibilidad de lograr un acuerdo definitivo en tipos de fundamentos en los que se exige la verdad, en la posibilidad de activar el medio de coerción que pertenece al Estado sobre la base de las reglas establecidas. Dadas estas oportunidades para la comunicación, la persona que otorga confianza en dos niveles diferentes de generalización: confía en la efectividad de ciertas oportunidades de comunicación como una válvula de seguridad, si fuera necesario, confía en el funcionamiento general del sistema lo que aumenta en gran medida la efectividad de estas oportunidades. En esto normalmente no separa los dos aspectos en su imaginación y esto hace posible que la confianza se generalice en procesos sistémicos altamente abstractos.

La dimensión del tiempo es especialmente relevante para todos estos mecanismos generalizados, y al mismo tiempo, ello explica por qué la confianza es un requisito previo para ellos. Si un sistema tiene dinero efectivo, si tiene poder, puede posponer sus decisiones y además asegurarlas dentro de un contexto dado de posibles elecciones. El sistema puede formar largas cadenas que conecten los sucesos selectivos, sin ser capaz de conocer o especificar de antemano las situaciones que con ello se coordinan.[118] De este modo, se gana tiempo para las complejas decisiones del proceso de infor-

---

ción de esta idea, en especial para el caso de los medios de comunicación generalizados, puede encontrarse en T. Parsons (1963*a*), especialmente pp. 46 ss. (y 1964*a*). Supone una «unidad básica de seguridad» en cada uno de los diferentes medios. Véase también las afirmaciones de R.A. Bauer, pp. 83 s., y también a K.W. Deutsch (1963), pp. 122 ss., que usa esta idea desde el punto de vista de los «mecanismos de control de daño» necesarios.

117. Como opuesto a los gastos diarios del consumidor, esto debe importar en los valores *duraderos*, porque esta sola posibilidad puede motivar la acumulación del dinero además de lo que es de necesidad inmediata y previsible.

118. R.R. Blain (1971) ve esta función de formación en cadena como la principal importancia de los medios de comunicación generalizados.

mación, que hacen posible adaptarse al entorno a un nivel de complejidad más alto. Lo mismo puede decirse de la verdad. Habilita ciertas estructuras del entorno para que se mantengan constantes, de modo que el sistema pueda relacionarse con ellas. En tanto se establezcan las verdades probadas, el sistema no necesita considerar todo lo que cambia al mismo tiempo. En este punto la ganancia en el tiempo de reacción es el resultado de poder ser, sin peligro, indiferente a una multiplicidad de posibles sucesos en el entorno.

Mientras la confianza puede expandir el horizonte de tiempo de un sistema, la pérdida de la confianza puede reducirlo disminuyendo, de este modo, la complejidad del sistema y su potencial para dar satisfacción. Si muchas de las demandas que a largo plazo pudieron haberse satisfecho son registradas simultáneamente, o dentro de un espacio corto de tiempo, debido a la falta de confianza, ello destruirá las posibilidades del sistema de satisfacer estas demandas. El sistema debe, entonces, tomar decisiones acerca de las prioridades y secuencias como una severidad creciente que luego acelera las demandas, hasta que debe como último recurso rechazar las demandas y adoptar métodos drásticos para reducir la complejidad, tal como la coerción o convenios específicos con ciertos intereses poderosos.[119] Por supuesto que cualquier orden social capaz de ser institucionalizado puede encontrarse incluso en esta situación,[120] pero es en un nivel de complejidad más bajo y correspondientemente logra menos.

Por supuesto, sólo la investigación empírica puede establecer en detalle a cuánto llega la formación y generalización de la confianza, y cómo estas cosas alteran el estilo y la certeza de la confianza. La consideración teórica de esta área de abstracción no puede anticipar el resultado de tal investigación. Sin embargo, el conjunto total de las proposi-

---

119. Véase T. Parsons (1964*c*), pp. 63 s., también para el conjunto del círculo vicioso puesto en movimiento por tal pérdida de la confianza.

120. Véase C. Guzman *et al.* (1962) para un ejemplo extremo.

ciones que constituye hace posible indicar las posibles direcciones del cambio. Todos los ingredientes del proceso de formación de la confianza parecen apoyarse uno a otro: la necesidad y el método de aprendizaje, el cambio parcial de las áreas del problema de lo externo a lo interno y de nuevo la referencia al entorno con el propósito de ganar el control simbólico del objeto de la confianza. El cambio a la confianza en el sistema parece facilitar el aprendizaje de la confianza, producir garantías internas que no son necesarias o más bien remplazarlas con la interacción funcional, pero por otro lado, parece que hace más difícil el control de la confianza. Hace a la confianza difusa y con ello más resistente; se hace casi inmune a las desilusiones individuales, que siempre pueden explicarse y obviarse como un caso especial, mientras que las traiciones triviales pueden sabotear la confianza personal. La confianza sistémica no siempre tiene que aprenderse de nuevo desde el principio.

Además, la referencia a un sistema parece elegir la situación especial de la persona que confía; por ejemplo, parece traer a la mente la situación de la persona que no revisa lo que otros han desarrollado; o el tipo de persona que mide el sistema político por sus propias expectativas acerca de las decisiones; o la situación de la persona que puede satisfacer un conjunto individual de necesidades con la ayuda del dinero. Por otro lado, la confianza en los grandes mecanismos de reducción es tan inevitable que no necesita ser percibida conscientemente como una actividad subjetiva, que uno pueda continuar o dejar, como en el caso de la confianza personal. De este modo, la confianza sistémica difícilmente se hace un asunto abierto a la discusión pública y asimismo, el hecho de que sea algo latente ayuda a mantener su integridad.

Además, una independencia peculiar con respecto a la motivación es característica de la confianza en el sistema.[121]

---

121. Esta tesis puede repudiarse si se probara que la prontitud para establecer la confianza personal y la confianza en el sistema dependieran de los mismos factores de personalidad y que éstos varían en la misma forma. Los resultados

Como ya hemos afirmado, un individuo difícilmente tiene la oportunidad de cuestionar sus propios motivos acerca de si desea o no colocar su confianza en el dinero, el poder político o lo que está establecido como la verdad profesionalmente afirmada. La motivación forma parte un poco del problema en el caso de la persona que, en una instancia concreta, es digna de confianza porque lo que comunica se acepta (en tanto que los individuos concretos se muestren pertinentes del todo en esto). A pesar de todo, esto le da un carácter diferente al problema de la decepción y al problema general de la autopresentación que es básico para ello. Mientras que en la confianza personal uno puede profundizar tal presentación, anticipar la decepción y armarse contra ésta, el caso de la confianza en el sistema pone de relieve uno de esos requerimientos de la confianza. Nadie querría calificar de decepción el hecho de que el banco preste más dinero del que posee, que el Estado ponga más control del que pueda hacer valer por medio del cuerpo de policía, de que se divulgue más información en la consejería profesional de la que pudiera respaldarse empírica o lógicamente. En esos casos, la generalización e indiferencia de los problemas del motivo colocan a la confianza en el nivel donde las decepciones se van a esperar y son peligrosas.

Finalmente, el control de la confianza en el sistema demanda el aumento de conocimiento experto. Esto es obvio en los negocios y en la verdad. Aquí solamente un experto puede hacer incluso un examen superficial de lo que son las indicaciones de confiabilidad. Pero hoy en día, incluso una

---

logrados por M. Rosenberg (1956) y (1957) apuntan en esta dirección, pero solamente tratan la disposición para hacer declaraciones positivas o negativas, y no el compromiso proporcionado. En cualquier caso debemos tener alguna duda sobre la noción de que las estructuras de la personalidad se correlacionan tan directamente con las demandas de los sistemas sociales. Probablemente será el caso que la confianza en el sistema surge no en una forma especial, sino que coloca una carga en el individuo a un grado mayor o menor de acuerdo con su personalidad y debe luego recibir diferentes tipos de compensaciones psicológicas. En consecuencia, solamente la disponibilidad de los mecanismos de compensación necesarios hace que éste sea, una vez más, un problema social.

evaluación de las fuerzas y desarrollos políticos demanda una cantidad exacta de conocimiento detallado, principalmente acerca de las personas, roles y organizaciones que solamente se pueden ganar tomando parte activa en el proceso político. En términos prácticos, el control de la confianza solamente se puede ejercer como la ocupación principal de alguien. Todos los demás deben confiar en el especialista implicado en tal control, y de este modo son forzados a mantenerse al margen de los sucesos. En otras palabras, deben establecerse controles a los sistemas que requieren confianza, y esos controles deben hacerse bastante explícitos en ellos si no están organizados. La confianza en la capacidad de función del sistema cierra la confianza en la capacidad de sus controles internos para funcionar. La predisposición a las cosas riesgosas debe mantenerse bajo control dentro de los sistemas mismos.

La indiferencia hacia los motivos individuales para confiar crea sus propios problemas en una sociedad muy compleja, que empuja al individuo a la ansiedad y que incluso ha institucionalizado la expectativa de individualismo. ¿Qué debería hacer el individuo de sí mismo en una situación donde es forzado a otorgar confianza sin ser él mismo capaz de dar o controlar esa confianza?

Esta pregunta abre una vasta área de investigación empírica. No se puede contestar adecuadamente aquí. Se puede suponer que esta situación dará origen a líneas de estudio, problemas y valores propios; tal como el problema de la *seguridad*.[122] Uno también puede suponer sin peligro que en esta forma la sociedad coloca condiciones educacionales a largo plazo para el éxito de la socialización. Por ejemplo, ofrece oportunidades particularmente positivas a un tipo de persona que es cortés y versátil, que es adaptable y que puede, adoptando tácticas racionales separar la emoción de la realidad, una persona con un alto potencial para tomar las

122. En este tema debo agradecer el estímulo dado por el estudio de F.X. Kaufmann (1970).

cosas como vengan. Por otro lado, sería erróneo especular con soluciones psicológicas definitivas para este problema. Ya que una sociedad altamente compleja supone que las soluciones para tales problemas van a ser *generales*, deben hacer *diferentes* posibilidades para un ajuste personal más o menos feliz a ella; de otra manera, la sociedad tendría que hacer una reducción fatal en su necesidad de diferir y en personalidades altamente individuales. Es justamente esta multiplicidad esencial la que hace imposible participar en una discusión mayor de este problema en el presente contexto.[123]

Todas estas consideraciones señalan la conclusión de que la confianza en el sistema ha absorbido ciertas funciones y atributos de la familiaridad (y por lo tanto realmente está más allá de la confianza o desconfianza generada personalmente).[124] Sin embargo, no estamos simplemente interesados en la familiaridad con los sistemas, sino en un problema mucho más grave. Aunque se muestra que la confianza en el sistema va a ser más o menos absorbida, más o menos latente, es fundamentalmente diferente de la experiencia *naïve* de la familiaridad con el mundo cotidiano. En la confianza en el sistema, uno está continuamente consciente de que todo lo que se realiza es un *producto*, que cada acción se ha *decidido* después de compararla con otras posibilidades. La confianza en el sistema cuenta con *procesos explícitos* para la reducción de la complejidad, es decir, con la gente, no con la naturaleza.

Los grandes procesos civilizadores de transición hacia la confianza en el sistema, dan a la humanidad una actitud estable hacia lo que es contingente en un mundo complejo,

---

123. El mismo capítulo XI, sobre la presteza para confiar, no logrará esta división necesaria en mecanismos de sistemas funcionalmente equivalentes, diferenciados para la construcción de la confianza, sino que solamente será capaz de desarrollar más la exposición del problema.

124. El resultado de la investigación empírica de Kaufmann (véase arriba) también indica que debemos diferenciar entre dos niveles diferentes o escalas del problema de la confianza.

hace posible vivir con la conciencia de que todo podría ser de otra manera. Estos procesos hacen que el hombre pueda tener conciencia de la contingencia social del mundo. Este pensamiento da origen al problema de la confianza trascendental en la constitución significativa del mundo.



CAPÍTULO VIII

LA CONCEPCIÓN TÁCTICA: LA CONFIANZA COMO OPORTUNIDAD Y COMO RESTRICCIÓN

Los dos capítulos previos han tratado predominantemente sobre sistemas que optan por, o tienen que, otorgar confianza. Ahora nos vamos a ocupar de aquellos que optan por, o tienen que, ganar confianza. En ambos casos la ubicación del problema es el entorno del sistema. Una vez más sometemos el problema a las condiciones internas del sistema para el otorgamiento o merecimiento de la confianza.

El análisis del otorgamiento de la confianza ya ha proporcionado alguna ocasión para consideraciones tácticas. El aprendizaje de la confianza, su internacionalización y el control simbólico del objeto de la confianza han hecho que surja la pregunta de si un sistema se conduce más exitosamente en alguna forma especial o en otra. Sin embargo, tanto para nosotros como para el sistema que confía, el análisis de las estructuras del entorno que hacen más fácil o más difícil el establecimiento de la confianza, tiene prioridad. El enfoque que ahora estamos siguiendo también da predominio a las consideraciones tácticas. El problema no es quién gana la confianza, sino cómo la gana.

Puede ser que en casos extremos haya gente o sistemas sociales que ganen la confianza simplemente permaneciendo

fijos e inmóviles en lo que ellos son. Exponer en esta forma una razón fundamental para la confianza en términos ontológicos, junto con una representación teórica apropiada por medio de la idea de las cualidades o virtudes confiables, presupone un entorno que sea inalterable y que no sea ni peligroso ni muy complejo (o más una compensación en lo futuro que cure heridas y explique lo inexplicable). En un entorno cambiante, la complejidad de lo que llega a ser consciente, especialmente en sus aspectos sociales, esta actitud implica peligros para la existencia del sistema y en consecuencia también para la continuidad de la confianza. Los sistemas que pueden experimentar la confianza, que tienen en su entorno un problema por resolver y que pueden tratarlo son más elásticos, más complejos y más durables. Pierden su espontaneidad y ganan en reflexividad. Su autopresentación se hace más consciente y ajustable a condiciones más complejas.

La confianza colocada en ellos tiene que elevarse al máximo nivel de reflexividad; de otra manera experimentaría continuas desilusiones. Luego ya no es un asunto de la otra persona que sigue siendo lo que es, sino más bien de la continuación de su autopresentación y de sentirse limitado por su autopresentación pasada. Al grado de que esta reflexividad llegue a ser consciente, también la confianza personal se convierte en una variante de la confianza en el sistema. Solamente la confianza en la capacidad para reflejar la autopresentación incluye una garantía o continuidad adecuada a la conducta bajo difíciles condiciones cambiantes. Solamente esta forma de confianza considera a la otra persona verdaderamente como libre —y no sólo como un ser con ciertas características constantes. Sólo esta forma de confianza puede hacerse consciente de la función de la confianza, la función de la reducción de la complejidad frente a la libertad de la otra persona y en este conocimiento encontrar una orientación. Y a la inversa, una teoría funcional de la confianza tal como se ha estado intentando aquí es sólo significativa si, y sólo si, el orden social está en posición de hacer que la

confianza sea posible en las presentaciones reflejadas psicológicamente, y en términos sociales, institucionalizarla.

La base de toda confianza es la presentación del propio individuo como una identidad social que se construye por sí sola, a través de la interacción y que corresponde a su entorno. Cualquiera que se presente desde el principio como inalcanzable —y esto puede hacerse de muchas formas diferentes: por una humillación, por un paseo que pasó realmente rápido, por una ofensa en contra del comportamiento normal, o la conducta en una forma que muestra que uno no coloca ningún valor en ella—, cualquiera que se distancie en esta forma no está en posición de adquirir confianza ya que no ofrece oportunidades para aprender y probar. Puede demostrar que es un factor relativamente calculable en la situación, pero no puede gozar de confianza. Cualquiera que quiera ganar confianza debe tomar parte en la vida social y estar en posición de crear expectativas de otros en su autopresentación.

Esta es la regla básica. Sin embargo, no debe confundirse con mera conformidad ¡de ningún modo! Ya hemos visto que la conformidad de rol ofrece poca oportunidad para la presentación de uno mismo.[125] Cualquiera que solamente se conforma, no será visto como sí mismo del todo, y por lo tanto, puede ser tan poco digno de confianza como la persona que se nos cruza en la calle. El camino de la confianza es por la vía de formar parte de las expectativas de otros en una forma muy general, liberal; uno puede llenarlas mejor de lo que esperaba, o en una forma diferente. Donde se es-

---

125. De aquí que no es posible hacer uso del concepto de «identidad social», que se ha aceptado ampliamente en los Estados Unidos en las líneas establecidas por G.H. Kenneth Burke y Erving Goffman, y que se suma a la constitución del yo a través de la ejecución de las demandas de rol, específico de las situaciones individuales. Véase A.L. Strauss (1959); E. Gross y G.P. Stone (1964). Desde el punto de vista de su identidad simbólica, el sí mismo es realmente más que una secuencia de identidades de roles cambiantes, y su extinción no puede resolverse en un «cambio de condición no programado», incluso cuando únicamente el valor simbólico de este suceso está bajo consideración; véase B.G. Glaser y A.L. Strauss (1965). Para una distinción entre los dos tipos de identidad, véase E. Goffman (1963*b*), pp. 51 ss.

pera la indiferencia, una cierta cualidad sociable puede convencer, a menos que sea exagerada; donde la norma son las afirmaciones reservadas, cuidadosas, se puede triunfar siendo prudentemente descuidado. Incluso superiores que están acostumbrados a ser tratados respetuosamente y a la supresión de toda crítica por parte de sus dependientes, rara vez se impresionan por alguien que procede a examinar el negocio rápidamente, sin preocuparse de convenciones, en tanto que la aproximación no sea exagerada ni degenere o en una falta de sentido o en una familiaridad presuntuosa. La regla táctica para tales estrategias de confianza está en reconocer las posibilidades funcionalmente equivalentes y en poner atención a sus límites. Adquirir confianza personal significa quitar las expectativas estandarizadas, por decirlo así, de nuestro semejante y remplazarlas con aquellas que solamente él, como personalidad individual, con su estilo único pueda garantizar la satisfacción.

Toda autopresentación ocasiona obligación —por la simple razón de que presenta a un sí mismo al cual se pide identidad. Si uno quiere permanecer igual debe seguir siendo lo que se ha mostrado a sí mismo que es. En aspectos específicos puede que sea posible encontrar buenas razones para una discrepancia o también para reinterpretar la autopresentación pasada que lo que hay de nuevo aparece como consecuencia de lo que ha precedido. Sin embargo, este tipo de reformulaciones solamente son factibles en un sí mismo que de otra manera es constante y retiene su integridad.[126] No es casualidad que los sociólogos de las generaciones anteriores pudieran ver que un desconocido en quien se desconfía goza de más libertad y puede conducirse con mucha más libertad.[127] Cualquiera que ha corrido mucho mundo es conocido durante algún tiempo, cualquiera que ha confiado y gozado de confianza está, de este modo, enredado con su autopresentación en una maraña o normas que él mismo ha

126. Véase O.L. Berger (1963), pp. 54 ss.
127. Véase por ejemplo G. Simmel (1922), pp. 509 ss.

ayudado a crear, y de las que no puede separarse sin dejar partes de sí mismo atrás —a menos que desaparezca de la escena completamente, y simplemente deja atrás la ilusión de que él sigue siendo el mismo en otra parte.

Hasta que el problema de la confianza sea el punto focal de una relación consciente, cultivada mutuamente, este compromiso con uno mismo adquiere un nuevo, casi impersonal carácter, y ello supone que los aspectos relevantes de la confianza tienen un cierto grado de especificación. El sí mismo se presenta desde el principio como digno de confianza. El compromiso con uno mismo es anticipado por la sumisión a las condiciones de la confianza. El actor en su autopresentación se muestra como interesado en la confianza, como tratando de ganar confianza. Como este interés se hace obvio, y la manipulación de la presentación también, el que confía puede poner su confianza en ello y controlar la conducta del actor por medio de su interés, señalándole las condiciones para la continuación o el retiro de la confianza.

De este modo, en las grandes organizaciones, en las que el grado oficial de responsabilidad en las categorías más altas excede con mucho la capacidad de responsabilidad del individuo (es decir, la habilidad para procesar información), surgen relaciones de confianza personal muy importantes entre los superiores y los dependientes, entre los ejecutivos y el personal subalterno, entre los parlamentarios y el servicio civil más alto. En estas relaciones un lado, debido a la sobrecarga de responsabilidad, está obligado a otorgar confianza personal que no se puede admitir y articular, y el otro lado, se apodera de esta confianza (es sensible a sus condiciones y límites), la cultiva, la usa como una base para la influencia personal en el que confía —y la justifica con el comportamiento apropiado, porque de otra manera la simbiosis que es ventajosa para ambos lados a la larga no puede mantenerse.[128] Esta disposición casi nunca lleva a decepciones se-

---

128. Sobre esto véase la descripción informativa de las relaciones de confianza entre los empleados civiles británicos en H.E. Dale (1941); sobre las relaciones

rias ya que en una relación continua, ésta multiplicaría muy rápidamente las demandas de la presentación a un grado imposible. El que confía ejercita un control simbólico a corto plazo de su confianza, lo cual hace que cualesquiera discrepancias a largo plazo entre la apariencia y la realidad sean excepcionalmente tediosas para la persona a quien la confianza es otorgada para mantenerse, y así como regla general, sin recompensa.

Una vez más estos análisis iluminan en la forma más clara posible lo que constituye el trasfondo de toda la confianza: el problema de la complejidad. Por medio de la confianza, el que confía se alivia él mismo de la complejidad que no puede soportar. Cualquiera que desee abusar de su confianza debe meterse en esta complejidad. Tendrá que cargar él mismo con las complejas demandas del comportamiento para asegurar la más amplia y ordenada disposición de la información relevante y el completo control de la información disponible para el que confía, con el resultado de que él mismo estará en peligro de caer bajo la presión de la complejidad.[129] Por lo tanto, entre las estrategias más importantes para reducir la complejidad de la traición está el poner

---

entre el sindicato base y los intelectuales en H.L. Wilensky (1956) (en especial pp. 224 ss. respecto de la anatomía de la «confianza»); entre cabilderos y políticos en Washington en L.W. Milbrath (1963), pp. 286 ss.; y de las relaciones entre los representantes de las agencias administrativas y los miembros del Parlamento con ocasión de las discusiones sobre el presupuesto en los comités parlamentarios en A. Wildavsky (1964) (especialmente, sobre el problema de la confianza, pp. 74 ss.); con referencia a Alemania, F. Mayer (1965), pp. 308 ss.; además, sobre las relaciones de confianza en general entre el «ejecutivo» y sus «principales», D. Braybrooke (1964), pp. 542 ss. El punto de vista frecuentemente manifestado (sumándose a la fórmula repetitiva en los estudios de organización) de que la delegación necesita confianza (ver p. e., L.A. Allen [1958], pp. 135 s.; B.H. Baum [1961], p. 86) no da indicación de la exactitud de las demandas estratégicas y de los momentos de pesadumbre que existen en tal relación, pero se complace con un llamado moralizador dirigido a los superiores para proveerse del freno interior de la confianza. De nuevo, el rumbo común de los estudios empíricos de las organizaciones con su entrevista y método de encuesta, pueden difícilmente llegar a un acuerdo con las sutiles, complejas y reflexivas estrategias de presentación y de prueba, implicadas en estas materias.

129. Goffman (1969) analiza este conjunto de problemas en detalle.

un límite de tiempo al rompimiento de la confianza; también, si es posible, el permanecer en contacto con la parte engañada. Las relaciones adúlteras en que esto no es posible, subyugan el comportamiento a una gran tensión, como es bien conocido, y rara vez son el resultado de una cuidadosa reflexión. En todas las relaciones duraderas es más fácil justificar la confianza como una regla del comportamiento, aun si esta regla naturalmente no protege al que confía en casos excepcionales que están cuidadosamente situados y bien asegurados.

La comunicación de interés en la exposición de la confianza, la presentación del sí mismo como confiable, la aceptación y el intercambio de la confianza son todos esfuerzos para intensificar y generalizar las relaciones sociales que resultan ser, al menos en las relaciones a largo plazo, tanto la oportunidad como la restricción. De este modo, se forma el elemento de control social en las relaciones de confianza. La confianza se acumula como una especie de capital que ofrece más oportunidades para una acción más extensa, pero que debe usarse y dirigirse continuamente y que obliga al que la utiliza a una autopresentación confiable de la que solamente puede escapar con gran dificultad. Uno puede ganar confianza por medio de la autopresentación engañosa, pero uno puede solamente mantenerla y utilizarla como capital continuamente disponible si uno mantiene el engaño. La apariencia luego se convierte inadvertidamente en realidad, las cualidades que fueron al principio engañosas se hacen hábitos, las ventajas de la confianza sirven como un instrumento de obligación. La confianza educa. Esto es cierto tanto en el nivel emocional como en el nivel táctico, y neutraliza los peligros que hay en un control solamente táctico de las relaciones de confianza. El vínculo emocional existente en la confianza que ha sido dada es, por decirlo así, una continuación de la reducción de la complejidad internamente, simplificando la reacción a través de la internalización de las expectativas del que confía. Esta no es la única forma de responder adecuadamente a la confianza, y quizás no la más

madura. En contraste con esto, cualquiera que no sólo permite que la confianza lo atrape y lo limite emocionalmente, sino que toma parte en la disposición de la relación de confianza, y lo que son sus asuntos y sus limitaciones, probablemente va a reconocer más pronto las ventajas de una reducción conjunta de la complejidad.

Por lo tanto, la consolidación de la confianza constituye una solución ventajosa para el problema primordial del orden social, la existencia de un *alter ego* libre, aunque uno que está sujeto a toda clase de condiciones. En vez de amarse uno mismo contra la incertidumbre de la otra persona en la intensa complejidad de todas las posibilidades, uno puede tratar de reducir la complejidad concentrándose en la creación y conservación de la confianza mutua, y comprometerse en una acción más significativa con respecto a un problema ahora más estrechamente definido. Presumiblemente, si esto se conociera mejor podría dársele un mejor uso de las oportunidades que esta circunstancia ofrece.

CAPÍTULO IX

LA CONFIANZA EN LA CONFIANZA

Los mecanismos sociales de cognición, establecimiento de normas, aprendizaje, confianza e institucionalización de las expectativas de conducta simplemente no son —en sus formas elementales no reflexivas— adecuadas para la constitución de sistemas sociales altamente diferenciados, cuyas circunstancias son tan complejas que en verdad hace que sea esencial hacer reflexivos tales mecanismos sociales. En esta forma son dirigidos a ellos mismos, y de este modo, intensificados en su efecto.[130] Una vez que su forma reflexiva se ha institucionalizado, ofrece tales ventajas y adapta el sistema social para sí mismo a tal grado que es virtualmente imposible volver a un estado más simple.[131] Los mecanismos reflexivos extienden el potencial de la complejidad de la sociedad y, de este modo, las perspectivas de sobrevivencia del sistema social en el que están institucionalizados. Tienen, sin duda, serias consecuencias disfuncionales, especialmente en periodos de transición. Sin embargo, en el nuevo nivel de la organización social tales problemas se reconocen como un

---

130. Véase para un trato más extenso de este punto, N. Luhmann (1971), pp. 92 ss.

131. Véase T. Parsons (1964*b*).

acompañamiento inevitable, y activan esfuerzos secundarios; hasta que estos esfuerzos tengan éxito en reducir los problemas a molestias tolerables para la conducta, contribuyen por su propia cuenta, a medida que las dificultades se han superado, a la estabilización de toda la estructura.

Uno de los ejemplos importantes, de gran alcance de un mecanismo simple que actúa sobre sí mismo, es el aprendizaje del aprendizaje. En su forma elemental el aprendizaje ocurre por decirlo así incidentalmente, como un subproducto de la acción y la percepción de sus consecuencias. Solamente cuando el proceso de aprendizaje es diferenciado y se hace funcionalmente independiente resulta posible aprender con concentración, sistemáticamente, y por un largo periodo de tiempo. Luego vale la pena desviar una parte del esfuerzo a la racionalización del proceso de aprendizaje mismo, y aprender a enseñar y a comprender. Hasta cierto punto el aumento en la habilidad de aprendizaje que puede de este modo lograrse, solamente puede realizarse si se transfiere la diferenciación del proceso de aprendizaje del ámbito de la acción individual al del sistema social. El aprendizaje puede, entonces, ejercerse cooperativamente en los sistemas sociales —escuelas— que se ajustan a éste en formas funcionalmente específicas.

Encontramos otro ejemplo en el establecimiento de normas para las expectativas de conducta. Hay una persistencia de expectativas aun si están desilusionadas, y esto también se origina sólo como un subproducto de la vida en una comunidad social. Las normas que se crean en esta forma ganan su estabilidad por medio de la proyección en el pasado.[132] La vieja ley es buena ley, y su estatus normativo está completamente separado de la invención humana. Aquí, también la innovación es puesta en movimiento por la refle-

---

132. De este modo, es posible hacer uso de la dimensión temporal con el propósito de *revelar* la dimensión social. Confiamos haber formulado esto en la discusión previa, de la interacción de la dimensión social y temporal en la constitución del sentido y del mundo (capítulo II).

xividad[133] y aquí la reflexividad significa que la ley se convierte en ley positiva. Si la ley puede hacerse, y en tanto pueda ser, el establecimiento de normas debe él mismo someterse a las normas. Un sistema debe crear por sí mismo un complejo de normas de control formal, por ejemplo en la forma de una *constitución* que regula el procedimiento y proporciona una preselección abstracta de normas legales permisibles.

La transición a la ley positiva y el desarrollo paralelo por medio del cual los fines mismos pueden elegirse, ponen la organización de la toma de decisión del Estado en una soberanía de verdadero sentido. Sus poderes también deben luego organizarse en una forma reflexiva. Las formas de superar en poder a quienes tienen el poder y las formas de cambio legítimo de poder, deben estar institucionalizadas. Solamente cuando se asegura la superación del poder puede aumentarse el potencial de poder sin vacilación.

Hay que suponer que con la creciente diferenciación social otros mecanismos elementales, al igual que aquellos que requieren condiciones más avanzadas se harán reflexivos —el hecho de que el dinero pueda comprarse es un ejemplo tan bien conocido como el estudio del estudio científico por medio de disciplinas reflexivas, tales como la epistemología, la lógica y la metodología.

Los mecanismos de la autopresentación y de la formación de la confianza están también sujetos a esta tendencia a la reflexividad, aun si la reflexividad en este contexto adopta una forma menos claramente diferenciada y, por lo tanto, no es reconocible tan fácilmente. Aquí toma la forma de la conciencia funcional aumentada de una percepción de los

---

133. La noción medieval de una jerarquía de las leyes, con la ley positiva en el peldaño más bajo, jugaba un rol de transición importante en el paso de la ley tradicional a la positiva. La noción de jerarquía ocasiona la noción de reflexividad, de la aplicación de algo a sí mismo, y al mismo tiempo legitimiza una cierta cantidad de flexibilidad asignando a cada nivel una cierta mutabilidad del estrato más bajo dentro de los límites establecidos por el más alto. Sobre esto véase también N. Luhmann (1972), vol. 1, pp. 190 ss.; vol. 2, pp. 213 ss.

fundamentos y funciones de la creación de la confianza en la sociedad.

Esta percepción es de una clase diferente de la que trata de averiguar directamente si la confianza es justificada. No trata de descubrir más y con mayor precisión por medio de una referencia directa al objeto si la confianza es justificada, y así remplaza a la confianza en el verdadero sentido con conocimiento, haciéndola superflua. Más bien se distancia y considera la función de la confianza y las condiciones bajo las cuales la función es ejecutada, es decir, toma como su punto de partida la necesidad de ir más allá de la información disponible, y luego coloca a la confianza reflexivamente en los mecanismos para la formación de la confianza. Percibe el mundo del contacto social que se establece por medio del empleo de símbolos como una apariencia que es fabricada —pero como apariencia que provee de una base duradera para la continuación de los contactos, en tanto que cada uno observe las reglas del juego y trabaje unido, en confianza, para mantener la representación.

Esencialmente la oposición ontológica de ser y la apariencia es inapropiada para la comprensión de esta relación reflexiva.[134] Porque lo que llamamos apariencia es realidad si se usa como una premisa para mayor experiencia y acción.[135] Es una segunda realidad. La realidad de las identidades representadas simbólicamente, la realidad de la reducción so-

---

134. En la metafísica ontológica la dicotomía de ser y apariencia tenía una función específica; explicaba que el ser que aparece en el mundo también era capaz de no ser, de cambiar, de morir, de ser sólo posible en tanto fuera posible para el ser auténtico no ser. De este modo, el mundo fenomenológico se hizo cada vez más una apariencia en la medida que el conocimiento de otras posibilidades avanzaba. Esa dicotomía pierde su función, y de este modo, su sentido, tan pronto como uno deja de lado la premisa ontológica de que el ser excluye el no ser, y considera la posibilidad de que todo sea de otra manera.

135. El famoso dicho de W.I. Thomas, de que una situación definida como real es real en sus consecuencias, comprende este punto, pero sólo parcialmente. No sólo el (erróneo) punto de vista de una situación como real, sino también sociológica —orientación reflexiva a la afirmación de Thomas de que la definición de una situación es real, en tanto que todos los participantes permitan que tal definición opere en la forma que la afirmación específica.

cial de la complejidad es, con certeza, especialmente susceptible a la perturbación. Sin embargo, al final, toda realidad puede destruirse. Esto solo no es razón para llamar a lo que se puede destruir *apariencia* y a lo que se destruye *ser.*[136]

A la luz de esta reflexividad la confianza personal se convierte, en un grado importante, en confianza en el tacto y en la disciplina expresiva.[137] En esta forma se puede entrever sin que su función se pierda. Es en el momento cuando uno entrevé la presentación del semejante y se revela ella misma como la presentación que uno mismo puede adaptarse a ella en una forma más calculada. Uno está luego en posición de determinar si será continuada, y hasta qué punto, qué presiones puede soportar sin deteriorarse, a qué contexto del rol pertenece y a cuál no, dónde están sus puntos débiles que no deberían exponerse —excepto intencionalmente y aceptando la responsabilidad de las consecuencias. Y a la inversa, el tacto perceptivo del semejante especialmente donde es socialmente institucionalizado y puede esperarse, actúa como una garantía para la seguridad de nuestra autopresentación propia y, de este modo, hace más fácil aprender una confianza en sí mismo que sea independiente de la emoción. De este modo, el tacto perceptivo como un fundamento de la confianza hace posible un control razonablemente sensato

---

136. En este sentido también E. Goffman (1959), p. 65. Véase también F.J. Roethlisberger y W.J. Dickson (1939), pp. 276 ss., quienes sugieren que los entrevistadores, cuando se encargan de las autopresentaciones y otras identificaciones sociales, no deberían referirse a su verdad, en el sentido de sus relaciones con respecto a una realidad subyacente. La misma exclusión de cualquier realidad aceptada ingenuamente constituye parte del procedimiento metódico llamado *reducción* de la fenomenología trascendental. Para una presentación extensa véase E. Husserl (1954). En estos términos, también la premisa exclusiva acerca del ser, que es característica de la metafísica ontológica, es remplazada por el principio de reflexividad.

137. También H. Garfinkel (1963), p. 238, afirma que el que confía o una persona confiable puede estar caracterizada como la que puede superar la discrepancia de las actitudes prescritas con respecto a la realidad, «de tal forma que mantenga una exhibición pública de respeto por ellas». Véase también las observaciones sobre los cambios en el umbral de la vergüenza y en los límites del tacto, en N. Elias (1939), especialmente vol. II, pp. 397 ss.

del contacto social, un camino alrededor de los sentidos personales y vergonzosos, una prevención de los rompimientos o reacciones emocionales que escapan del control, y además, una confiabilidad y durabilidad más grande de interacción como un bloque de piedra para sistema sociales, complejos más grandes.[138]

Honradamente, la confianza perceptiva tiene una seria desventaja en comparación con la confianza espontánea; demanda más discreción, más reflexión del que confía. No confía en la otra persona directamente, sino que más bien confía en las razones en que la confianza «funciona sin consideración». Está con ello continuamente consciente de otras posibilidades. Lo que esto significa puede aclararse haciendo referencia a la función de la confianza en la reducción de la complejidad. La confianza perceptiva cumple esta función menos adecuadamente que la confianza espontánea. Coloca una carga más grande de complejidad en el actor y es, de este modo, psicológicamente más difícil. Por lo tanto, uno podría esperarla solamente como una realización máxima bajo circunstancias especialmente seguras y continuamente sustentadas —por ejemplo, como el modo de conducta propio de la clase más alta de la sociedad educada uniformemente, o de los niveles superiores de una burocracia o en medios especiales, como la acción económica o política, los efectos de que en otras áreas de la vida pueden controlarse relativamente bien. Una extensión de la confianza perceptiva como una actitud social general sería posible solamente si, y sólo si, fuera posible cada vez más estabilizar los sistemas sociales y personales de acción y hacerlos transparentes con respecto a las condiciones bajo las cuales funcionaban.

Estas consideraciones confirman nuestra conjetura de que, bajo las condiciones establecidas por la sociedad civilizada, la confianza personal se convierte en un tipo de confianza en el sistema, en la capacidad de los sistemas para mantener condiciones o realizaciones que son, dentro de

---

138. N. Luhmann (1964), pp. 358 ss., p. 371.

ciertos límites, idénticas. Otros ejemplos de la confianza en el sistema también muestran de manera característica este reflejo de la confianza en las ficciones que operan. Por ejemplo, si uno es un miembro o un extraño, uno confía en los grandes sistemas organizados que procesan cosas o información, aunque uno sabe que los propósitos de estos sistemas no son los propósitos de la gente que trabaja en ellos. Mejor dicho, uno sabe que cada uno de los interesados debe estar motivado para producir jalea, pólizas de seguros o cualquier cosa, a través de medios complejos y engañosos que son fácilmente trastornados e incomprensibles, en aislamiento. El poder de adquisición del dinero es digno de confianza, aunque la moneda es conocida por estribar en un sobregiro, por decirlo así, y no está cubierta por un valor correspondiente en las instituciones que acuñan monedas, estribando en cambio en la expectativa, apoyada por la experiencia, de que no todos quieren convertir sus créditos de dinero en dinero real y al contado simultáneamente.[139] Uno confía en el hecho de que el Estado tiene el poder de garantizar la paz y tomar decisiones acerca de problemas, aunque uno sabe que su poder de coerción no es adecuado para hacer estas cosas si un gran porcentaje de la población fuera al mismo tiempo a rebelarse o a rechazar las decisiones.

En todos estos casos es una marca característica de la confianza civilizadora, que incorpora un elemento de reflexividad. La confianza no está interesada en conocer la verdad esencial acerca de un asunto, sino en el éxito de la reducción de complejidad, en el hecho de que la aceptación del riesgo implicado se ha probado por sí misma en la vida social y, de este modo, llega a ser una fuerza motivadora, que produce mayor testimonio. La confianza está relacionada consigo misma, en tanto que es necesario asegurar su capacidad para extender el cumplimiento de su función. Y en

---

139. T. Parsons (1964), p. 45, en forma impresionante expresa esta reflexividad cuando manifiesta: «El fundamento racional para la confianza en el dinero es que otros tienen confianza en el dinero».

esta forma puede lograr más, puede absorber más incertidumbre con menos riesgo.

Si uno observa más de cerca, varios tipos diferentes de confianza pueden distinguirse de acuerdo con el tipo en el que uno pone la confianza. El individuo puede confiar en su propia confianza, precisamente como él puede percibir sus sentimientos o pensar sobre su pensamiento; además, puede confiar en que los otros confían en él, y finalmente que los otros confían en las terceras partes de la misma forma que él lo hace. Las posibilidades de uso, los riesgos y los problemas consecuentes varían todos de acuerdo con el tipo que se elija.

Los primeros dos casos pertenecen típicamente al dominio de la confianza personal, puedo confiar en mi propia confianza en otra persona si atribuyo a mi propia confianza la habilidad para motivar a otros y si además percibo cómo mi semejante es afectado al confiar en él. Con esto en mente puedo crear para mí mismo un motivo adicional para la confianza. Esto engendra más oportunidades para la confianza a pesar del creciente riesgo. O puedo confiar en la confianza de otros en mí. Esto me hace posible basar mis planes de acción en la confianza de otros, ya sea para frustrar o descargar las obligaciones resultantes. Puedo, por ejemplo, desarmar mis cautelosas estrategias de la autopresentación si estoy seguro de que la otra persona sabrá lo que intento si la critico, la importuno o la molesto. Este aumento del poder de la confianza implica, como todo proceso reflexivo, un riesgo doble —primeramente por cuanto yo mismo puedo de repente dudar si la confianza de la otra persona realmente va tan lejos como yo había supuesto; en segundo lugar, por cuanto la otra persona, sin que yo lo note, pierde la confianza en mi buena fe, y mi acción *que no es sincera*, y así se comienza a destruir paulatinamente la relación. Por otro lado, las ventajas de tal confianza doble son obvias. Hace posible acciones que no podrían suceder solamente por medio de una simple confianza.

En tanto que en la confianza personal la reflexividad es una excepción, la confianza en el sistema se basa en el he-

cho de que otros también confían, y que esta posesión común de la confianza se hace consciente. Ciertamente no es necesario en cada caso individual recordar que la habilidad para funcionar *estriba* en el hecho de confiar en la confianza. Parece más bien que la familiaridad con el dinero, el poder y la verdad es aprendida como una *conducta* y que típicamente la reflexividad de este mecanismo queda latente, como también su carácter altamente riesgoso. Tal estado latente puede hacer que la creación de la confianza sea más simple y actuar como una salvaguarda en contra de temores incontrolables —¿qué sucedería si cada uno de repente quisiera cambiar en efectivo todo su dinero, o si anduviera armado en las calles? Sin embargo, la base racional de la confianza en el sistema yace en la confianza depositada en la confianza de otras personas. El descubrimiento de esta base, a través del análisis sociológico puede hacer que las condiciones bajo las cuales este tipo de confianza funciona, se transparenten y, de este modo, eliminen un tipo de inseguridad latente que típicamente acompaña una seguridad en mecanismos que no se entienden.

CAPÍTULO X

LA CONFIANZA Y LA DESCONFIANZA

Cualquiera que esté pensando en comprar un aparato de televisión y considera los pro y los contra, normalmente ve que no necesita también comparar expresamente los pros y contras de no comprar uno. Simplemente sería la misma lista con las indicaciones invertidas. De este modo, difícilmente valdría la pena poner atención especial a la desconfianza si fuera simplemente un asunto de falta de confianza. Sin embargo, la desconfianza no es sólo lo opuesto de la confianza; en sí, es también un *equivalente funcional* para la confianza.[140] Por esta razón es sólo una posible (y necesaria) *elección* entre la confianza y la desconfianza.

La diferencia cualitativa y la equivalencia funcional de la confianza y la desconfianza se vuelven claras tan pronto como uno pone atención a la función de la confianza. La confianza reduce la complejidad social, es decir, simplifica

140. Véase también la distinción entre dos clases de polaridad en J.W. Thompson (1963); la polaridad convertible es cuando para definir un polo es suficiente negar el otro; la polaridad inconvertible es cuando ésta no se aplica. La distinción realiza una función útil, de advertencia, pero da poca indicación de la construcción de la polaridad inconvertible que es tratada sólo negativamente. En cuanto toca al caso inmediato, diríamos que es definido por medio del principio de equivalencia funcional.

la vida por medio de la aceptación del riesgo. Si la disposición para la confianza está faltando o si la confianza es expresamente negada, con el propósito de evitar los riesgos implicados en la precipitada absorción de la inseguridad, esto por sí mismo deja el problema sin solución. De este modo, la función de la confianza quedaría incompleta. Cualquiera que simplemente rechace otorgar confianza, restaura la complejidad original de las potencialidades de la situación y se carga él mismo con ella. Sin embargo, el excedente de complejidad pone demasiadas exigencias al individuo y lo hace incapaz de la acción. Cualquiera que no confía debe, por lo tanto, volver a las estrategias funcionalmente equivalentes para la reducción de la complejidad, con el objeto de definir una situación prácticamente significativa del todo. Debe cambiar sus expectativas en negativas y, de este modo, debe en ciertos aspectos volverse desconfiado.

Estas estrategias negativas dan a la desconfianza ese emocionalmente tenso y a menudo desequilibrado carácter que la distingue de la confianza. Su repertorio se extiende de la definición del rol de semejante como un enemigo al que se debe atacar, a través de una acumulación ilimitada de reservas personales para casos de urgencia, hasta la renuncia de todas las necesidades que puedan darse por perdidas. Las estrategias de combate, de la movilización de reservas, o la renuncia hacen posible una conducción de la existencia basada en la desconfianza y definen su situación en una forma que hace posible actuar racionalmente dentro del área circunscrita. De este modo, a menudo la conciencia de la desconfianza se pierde y las estrategias de reducción demarcadas por ella se vuelven autónomas, se convierten en una perspectiva habitual de la vida, una rutina.

Consecuentemente la desconfianza también logra la simplificación, a menudo una simplificación drástica. Una persona que desconfía necesita tanto de más información como al mismo tiempo limita la información en la que se siente seguro que puede confiar. Se hace *más* dependiente respecto a *menos* información. La posibilidad de ser engañado se

convierte una vez más en algo que tiene que tomarse en cuenta.[141] Esto es particularmente verdad si la desconfianza toma la forma de una expectativa positiva de la acción perjudicial. Sin embargo, la desconfianza, virtualmente por necesidad, es determinada positivamente. Las expectativas negativas son demasiado complejas para la desconfianza porque excluyen menos. En esta forma, las estrategias de la desconfianza se hacen correspondientemente más difíciles y algo más pesadas. A menudo absorben la fortaleza de la persona que desconfía a tal grado que le deja poca energía para explorar y adaptarse a su entorno en una forma informal y objetiva y de aquí que tiene pocas oportunidades para aprender. Relativamente, la confianza es la opción más fácil y por esta razón hay un fuerte incentivo para comenzar una relación con confianza.[142]

Estas consideraciones, también indican los límites del grado al cual pueden generalizarse la confianza y la desconfianza en actitudes generales hacia el entorno. Ciertamente, en las personalidades al igual que en los sistemas sociales existen disposiciones generales aprendidas para preferir la resolución de situaciones problemáticas, en casos de duda, a través de la confianza, o a través de la desconfianza. Ellas simplifican la decisión entre los mecanismos contrarios. Por otro lado, una invocación generalizada de la confianza o de la desconfianza con referencia a todo posible sentido, es muy poco factible. Nadie puede esperar sólo lo bueno o sólo

---

141. E. Goffman (1969), pp. 3-81, es particularmente sugerente en este punto.

142. Lo mismo se aplica a una característica que se refiere distintivamente al problema de la confianza; la honestidad de la presentación del sí mismo. Aun cuando la presentación de nuestro propio ser esencial es muy artificial y ocasionalmente engañosa, la persona que lo presente saldrá más fácilmente de esto si cree en su propia honestidad. También P.L. Berger (1963), p. 109, observa que la falta de honradez requiere de un grado de dominio de sí mismo, que es considerado excesivamente exigente por la mayoría de la gente en la mayoría de las situaciones. Sobre esta observación también la capacidad demasiado baja del hombre para comprender situaciones complejas, estimula las relaciones humanas a oscilar en el eje confianza-honestidad-confianza, aunque esto requiere sortear ciertas discrepancias entre el ser y la apariencia.

lo malo de cada uno, y en todo aspecto. La actitud general cotidiana se expresa más bien en el conocimiento del ambiente inmediato de uno como familiar, como esa actitud que no tiene un marco especial de referencia, de seguridad incuestionable en relación con lo que no se piensa ni se intenta expresamente, lo cual discutimos en el capítulo III. En relación con este mundo presupuesto, establecido anónimamente de la experiencia común, no existe ni confianza ni desconfianza en el verdadero sentido. Ni la confianza ni la desconfianza son factibles como una actitud universal. Eso sería una carga ya sea demasiado riesgosa o demasiado grande. Ambas posiciones presuponen que uno está consciente de la posible conducta de otros como un *problema específico*. Uno confía si supone que esta conducta concuerda significativamente con nuestro propio patrón de vida; uno desconfía si cuenta con que éste no será el caso.[143]

Por lo tanto, aparte de la confianza y la desconfianza, uno debe tomar en cuenta la familiaridad —una familiaridad con el mundo que haga posible del todo expectativas típicas y que no pueden negarse o rechazarse *in toto*. Incluso cualquiera que sufre de temores o hastío del mundo debe tomar su medicina, pagar sus impuestos, cepillarse los dientes, hacer que revisen su auto y, al hacerlo, aceptar al mundo. La dependencia de las estructuras del mundo confiables y los tipos de sentido no pueden desecharse; sin embargo, es mitigado por una cierta movilidad de temas y actitudes en el mundo. Uno tiene la posibilidad de moverse en ciertos aspectos; de la familiaridad preexistente a la confianza, o a la desconfianza, de la desconfianza a la confianza, de la confianza a una familiaridad sin problemas. Los cambios de este tipo en el mundo que nos rodea hacen posible usar varias estrategias para la reducción de complejidad,

---

143. Ambas posiciones se relacionan con el futuro con la ayuda del pasado. Encuentro insostenible la tesis de L. Binswanger (1953), pp. 353 s., en el sentido de que la confianza se basa en el futuro y la desconfianza en el pasado. La orientación pasada lleva quizás a la familiaridad, y cuando el futuro se hace problemático, puede llevar a la confianza como también a la desconfianza.

una después de otra, o en diferentes consideraciones, una junto a otra.

Por una parte la desconfianza puede consecuentemente desarrollarse a partir de la familiaridad incuestionable, a través de la aparición sorpresiva de inconsistencias —se escucha un ruido inexplicable en medio de la noche—, y por otro, a través de una inversión de la confianza, si los síntomas que se perciben son simbólicamente desacreditadores. La historia seguirá siendo importante para la forma en que se expresa la desconfianza, el tono en que se percibe y su durabilidad. Aun si la desconfianza nace directamente de las situaciones familiares, no niega completamente la familiaridad, pero debe primero establecer por sí misma los aspectos particulares en los que pueden fijarse las expectativas sospechosas.

Para la distribución en el tiempo de diversas actitudes (familiaridad, confianza y desconfianza) la existencia de *umbrales* es importante. El concepto de umbrales, que fue primero desarrollado en la psicología de la percepción,[144] pero que en su función general puede aplicarse a toda experiencia,[145] indica una discontinuidad artificial que se nivela fuera del área de la experiencia antes y después del umbral, y de este modo, contribuye a la simplificación. Toda una gama de posibles diferencias es de este modo unida a una sola y cruda distinción, y el resto es reprimido en un estado latente de subumbral. En un área de la experiencia que es ordenada por umbrales uno puede suponer que los fundamentos de la conducta permanecen constantes, o al menos que se puede

---

144. Véase (sobre la base de los puntos de vista de Fechner), W. Stern (1923), vol. 1, pp. 353 ss.; vol. 2, pp. 190 ss.; vol. 3 (1924), pp. 301; también una amplia evidencia de investigación producida sobre este punto por la psicología de la *Gestalt*, por ejemplo, K. Koffka (1935), *passim*; W. Metzqer (1963), pp. 114 ss. Véase también el significado adquirido en la teoría de cibernética de sistemas de Ashby por el concepto de umbral usado para definir el concepto de la función parcial; W.R. Ashby (1954), especialmente p. 163.

145. Al hacer estas generalizaciones, por supuesto, debe recordarse que los umbrales típicamente están mucho menos determinados en los sistemas sociales que en los organismos. Véase en este sentido G. Vickers (1959), p. 56.

permanecer indiferente a algunas distinciones hasta que uno cruza el umbral; luego un pequeño paso conduce a grandes cambios.[146] De aquí que los umbrales de la experiencia son también mecanismos para la reducción de la complejidad a problemas relativamente simples: en vez de enfrentarse con una gran cantidad de experiencias de matices levemente distintos, se interesa en el problema sustituto de reconocer el umbral, desde el cual nuestra orientación se torna esencialmente diferente. Y este problema es más fácil de manejar.

La delimitación por medio de los umbrales es característica del fenómeno de la familiaridad, al igual que de la confianza; porque en ambos casos es una cuestión de actitudes generalizadas como una considerable indiferencia hacia numerosos detalles y ligeros matices de experiencia.[147] No toda discrepancia despierta dudas acerca de las características familiares del mundo; no todo desacuerdo destruye la confianza. Pero precisamente debido a esto debe haber algún límite a este poder de absorción, donde la familiaridad o la confianza se torna bruscamente en desconfianza. No toda discrepancia puede registrarse y lograrse su valor de información, y debido a esto, cuando se despierta la sospecha, el efecto generalmente rebasa toda proporción, hasta *el último punto*, cuando se considera aisladamente. La generalización de la familiaridad y la confianza, el rebase de la información disponible en cualquier tiempo, se apoya en el establecimiento de límites que tienen el carácter de umbrales y cuyo cruce establece una nueva orientación de un tipo mucho más pronunciado, en el que las tensiones que se forman se descargan de un golpe.

Si hay una oscilación de la confianza a la desconfianza —y lo mismo es verdad en el más raro de los casos opuestos— el que desconfía adapta su conducta a esta nueva pauta

---

146. Véase W.E. Moore (1964), p. 334.

147. P.L. Reynaud (1957) defiende la aplicación del concepto de umbral para los estudios de las tendencias económicas; véase también P.L. Reynaud (1962), pp. 50 ss.

de expectativa y, de ese modo, hace su cambio de actitud socialmente aparente. La desconfianza se pone de manifiesto por medio de la conducta desconfiada. La conducta interpersonal no es un asunto de una mera experiencia *ad hoc*, sino algo interpretado en términos de *actitudes* implícitas y usado para la formación de expectativas; de este modo, el que desconfía, voluntariamente o involuntariamente, puede difícilmente evitar que su desconfianza sea percibida en él y atribuida a él. Los sentimientos hostiles difícilmente pueden permanecer escondidos, y las defensas cautelosas que ahora parecen necesarias, traicionan la intención. Cualquiera que se vea como el objeto de tales expresiones de desconfianza difícilmente estará dispuesto a mirarse desde la perspectiva de la desconfianza y buscar la causa de ésta en sí mismo. La desconfianza permanece para él objetivamente inexplicable y, por lo tanto, la atribuye a la persona que desconfía de él. En tanto que continúe la relación, al principio responderá quizás con explicaciones, con paciencia, luego con precaución y finalmente con desconfianza él mismo.[148] Él mismo se siente relevado de la obligación moral por la desconfianza que se produce en su contra y se le da la libertad de acción en pro de sus intereses propios, o realmente siente la necesidad de vengarse por este trato inmerecido. Y de este modo, da a la desconfianza justificación adicional y la nutre aún más.

Consecuentemente, la desconfianza tiene una tendencia inherente a respaldarse y reforzarse en la interacción social. Un buen ejemplo es quizás el mismo núcleo de esos procesos a los que Merton dedicó un ensayo clásico, bajo el título de «profecía de autocumplimiento».[149] Subyacente a estos procesos por decirlo así, hay un principio de retroalimentación positiva; un sistema adaptado insegura o erróneamente se conduce él mismo a un equilibrio con su entorno sin corregirse él mismo sobre la base de sus efectos, sino encontrando sus

---

148. Los experimentos sobre la desconfianza pretendida, informados en H. Garfinkel (1964), pp. 233 ss., apoyan este punto.

149. R.K. Merton (1957), pp. 421 ss.

efectos reforzados y con esto ofreciendo oportunidades para nuevas causas.[150] Este efecto reforzado es verificado por numerosas observaciones especialmente en entornos de organización.[151] En especial, la investigación en subculturas industriales ha revelado como uno de sus pocos resultados *tangibles* que la confianza y la desconfianza fortalecen las realidades en una forma que es difícil reconstruir para causas específicas.[152] Aún sabemos poco acerca de sus límites y de sus posibles momentos críticos. Sin tal conocimiento la tesis de una *tendencia* a la desconfianza para buscar confirmación y reforzamiento sigue siendo una aserción inadecuadamente específica que no se presta a la falsificación.

La razón de esta dificultad es que la confianza y la desconfianza, como vimos, son actitudes generalizadas, transmitidas simbólicamente, que no varían con causas objetivas especificables explícitamente, sino que son controladas por procesos subjetivos por medio de los cuales se procesa y simplifica la experiencia. Y en la simplificación, en la reduc-

---

150. Un paralelo de este punto de vista puede verse en el resumen de una cibernética creativamente diferenciada, expuesto por M. Maruyama (1963). Aquí se comienza con una condición simple, indiferenciada en la cual el azar engendra una diferencia primera, insignificante. Esta activa otras causas (p. e. la erosión; el primer establecimiento en un nivel no estructurado), y de este modo, se refuerza; a partir de esto surge una estructura diferenciada, la que ahora se sustenta a través de los bien conocidos procesos cibernéticos por medio de los cuales, los sistemas completos se estabilizan.

151. Véase, por ejemplo, A.W. Gouldner (1954*b*), pp. 140 s.; J.C. Worthy (1959), pp. 114 s.; R.H. Guest (1962), especialmente pp. 17 ss.; R. Braibanti (1963), pp. 388 ss. En la psicología industrial de la era de Weimar se hicieron afirmaciones comparables con respecto de la desconfianza general engendrada por «la guerra de clases», y la que uniría una connotación negativa incluso a disposiciones bien intencionadas hechas por el *management*. Véase, por ejemplo, Th. Geiger (1929); W. Jost (1932), pp. 63 s.

152. De este modo, por ejemplo, J.C. Worthy (1959), pp. 119 ss., localiza el núcleo del problema de la subcultura industrial en el problema de la confianza/desconfianza. Véase también H. Shepard y R.R. Blake (1962), pp. 90 s. Esto puede explicar cómo y por qué la subcultura industrial muestra tanta independencia de la estructura de la organización formal, y cómo mientras la estructura permanece igual, la subcultura puede cambiar de la confianza a la desconfianza o viceversa, por ejemplo, a través de un cambio en el liderazgo. Véase A.W. Gouldner (1954*b*); también (1954*a*) para el primero y R.N. Guest (1962) para el segundo fenómeno.

ción de la complejidad, siempre hay un momento inestable, incalculable. Si el problema de la confianza o desconfianza se hace agudo, entonces la situación se torna por una parte, más problemática, más compleja, más rica en posibilidades; y por otra parte, los procesos simplificadores entran en el juego de la reducción, de la orientación a unas cuantas experiencias claves y prominentes. Los objetivos y los sucesos que parecen tener valor como indicadores, ganan especial relevancia y controlan la interpretación de otras situaciones. Aseguran la atención. Llegan a ser *razones*, *pruebas* de que la confianza o la desconfianza es justificada. Ya que en la mayoría de los casos la situación objetiva contiene características a las que ambas actitudes podrían ligarse, lo que es más decisivo que cualquier cosa es una preconcepción indeterminada acerca de la tendencia selectiva y la dirección de la fijación simbólica —a menudo el resultado de una primera impresión casual.[153] Selecciona las variables críticas, la evidencia que cuenta y con éstas, también define los criterios cuya variación en la situación objetiva adopta el carácter de una experiencia de umbral y sugiere el cambio de la confianza a la desconfianza o viceversa.[154]

De acuerdo con esto, es menos un resultado de las circunstancias naturales que de la historia, dónde y en qué momento se ubican los umbrales y los puntos de quiebre; qué sucesos tienen un valor simbólico y aceleran o frenan el proceso de formación de confianza o desconfianza. Se debe co-

---

153. Véase Ch. A. Daily (1952) con respecto al significado de las primeras impresiones, para la construcción de mayores expectativas. Sin embargo, hay evidencia experimental también, para la efectividad de los puntos de vista contrastantes, el significado de las impresiones últimas y las más frecuentes. Véase en especial L. Postman y J.S. Bruner (1952). Tales contrastes indican el hecho de que existan varias posibilidades disponibles para la generalización y la estabilización de expectativas y que quizás lo que hace la diferencia son las estructuras concretas del procesamiento de la experiencia en los sistemas implicados.

154. En esta conexión considérese el impresionante ejemplo del significado de un cambio de gerente para la transformación del clima en la planta; véanse las observaciones de A.W. Gouldner (1954*b*) y R.H. Guest (1962); también M. Pilisuk y P. Skolnick (1968).

nocer la historia del sistema, la historia de las autopresentaciones, la confirmación de las premisas y símbolos implicados en el procesamiento de la experiencia, de las defensas contra la ansiedad y los medios de simplificación y, además, la biografía de la situación respectiva —si se quiere evaluar cuán fuertes son la confianza y la desconfianza, cuán fuertemente se encuentran determinadas internamente o atadas a objetos de referencia determinados y mediante qué experiencias críticas pueden ser alteradas, probablemente se debería elaborar algún tipo de psicología fenomenológica del comportamiento cotidiano,[155] con el objeto de contar con un cuerpo de instrumentos de investigación utilizables y para hacer afirmaciones más concretas.

Pese a esta apertura y a la inseguridad del conocimiento detallado, al menos puede formularse, desde la teoría de sistemas, una hipótesis de largo alcance: un sistema social que requiere, o no puede evitar, el comportamiento desconfiado entre sus miembros para ciertas funciones, necesita al mismo tiempo mecanismos que impidan que la desconfianza se imponga y sea correspondida en un proceso de escalada, volviéndose así una fuerza destructiva. Sobre todo, debe haber estrategias y clases de comportamientos individuales que sean reconocidos socialmente y fácilmente comprendidos para que puedan interceptar y neutralizar los actos de desconfianza, transformándolos de esta manera —desde el punto de vista del sistema— en aberraciones *accidentales*, insignificantes y, por lo mismo, sin función. Esta función es cumplida ante todo por ciertas formas de presentación, o por la explicación posterior de los actos de desconfianza como acciones involuntarias, como determinados puramente por la experiencia, como errores, como molestias causadas por factores externos, o como deberes requeridos por los roles; esto es, interpretaciones que permiten la ejecución de *acciones* de

---

155. Véase F. Heider (1958); H. Garfinkel (1964); un gran número de estudios en el área del *interaccionismo simbólico*, como también los escritos de A. Schutz ya frecuentemente citados.

desconfianza, pero que niegan la desconfianza como *actitud*. Además, debemos tener en cuenta, en este punto, las instituciones de castigo, penales y de perdón. Estas tienen muchas funciones, entre las que es importante la fijación de plazos en los que un asunto dado queda cerrado y, por consiguiente, ya no ofrece más ocasiones legítimas para la desconfianza.[156] Incluso más, la centralización del monopolio del castigo en el sistema, tiene la función de romper el círculo de desconfianza creciente en casos *difíciles*.

Todos estos ordenamientos empujan el umbral de la desconfianza efectiva hacia adelante. Por supuesto, no pueden evitar con toda seguridad el surgimiento de la desconfianza, pero al menos pueden filtrar las numerosas oportunidades no consideradas para tal desarrollo. De este modo, reducen la probabilidad de que un sistema social sea inmediatamente destruido por el aumento de la desconfianza entre sus miembros, lo cual puede significar una ganancia crítica en tiempo para la sobrevivencia del sistema, en tanto que el sistema pueda emplearla para aprender la confianza y acumular capital de confianza, con la ayuda de la cual luego llegue a ser menos sensible y pueda también sobrevivir a situaciones más serias.

---

156. M. Deutsch (1958), pp. 273 s., habla en esta conexión de la necesidad de «un método de absolución».



CAPÍTULO XI

DISPOSICIÓN PARA LA CONFIANZA

Hasta ahora lo que ha estado bajo consideración ha sido lo concerniente predominantemente con los aspectos de la formación y el uso de la confianza externa al sistema, y ha estado orientado a las condiciones del entorno y a las posibles estrategias de la confianza. Sin embargo, este cuadro quedaría incompleto si las condiciones para la formación de la confianza *interna* al sistema, no fueran también puestas en consideración. Ahora volvemos a este problema. ¿Cómo debe organizarse un sistema internamente, con el propósito de estar en posición y listo para otorgar confianza?

Un trato adecuado de este tema requeriría un perfil completo de las teorías de sistemas para lo personal y el sistema social. El material que se requiere para tal empresa no podría extraerse de la literatura, sin dificultades, sin mencionar si es factible incluirlo dentro del marco de este estudio. Debemos, por lo tanto, limitarnos a unas reflexiones muy superficiales que deberían indicar la conexión de la exposición anterior con la investigación detallada sobre los sistemas individuales. Las siguientes exposiciones tienen, por lo tanto, una orientación esencialmente funcional y no permiten que uno juzgue directamente las estructuras y los procesos espe-

cíficos por medio de los cuales los sistemas particulares pueden crear confianza.

La experiencia de la vida diaria nos dice que la gente, al igual que los sistemas sociales, están más dispuestos a la confianza si poseen seguridad interior, si tienen algún tipo de confianza en sí mismos, la que los habilita para anticipar las posibles desilusiones de la confianza con serenidad, sin convertir lo que es sólo una posibilidad concebible inmediatamente en razones para la acción.[157] Esta ecuación confianza en sí mismo igual a disposición favorable hacia la confianza es, sin embargo, en principio no más que una conjetura que necesita sustanciarse y es, además, poco más que una reformulación del problema. ¿Entonces, qué es la confianza en sí mismo?

Es precisamente en consideración a este problema que el punto de vista ético de la confianza resulta inadecuado. Se busca una respuesta a la pregunta, bajo qué circunstancias uno debería confiar, y se llega a la conclusión de que mientras en la sociedad humana la confianza es un imperativo ético, uno no debería otorgar confianza ciegamente, sino sólo donde sea ganada.[158] De este modo, el problema de la confianza se transforma en un problema cognitivo, a pesar del hecho de que tenga sus raíces precisamente en la inadecuada capacidad cognitiva. Esta solución, por lo tanto, podría formularse de este modo; otórguese confianza cuando no haya necesidad de ella. Sin embargo, el problema real es la confianza que es injustificada y la que incluso se justifica a sí misma y así se hace creativa. Por lo tanto, para comenzar, en primer lugar, los fundamentos internos de la confianza que estamos buscando no pueden estar en la capacidad cognitiva. Unimos nuestra investigación de las condicio-

---

157. En este sentido, a menudo se dice que «la confianza en sí mismo es la base de toda confianza verdadera»; de este modo, por ejemplo, H. Hauke (1956), pp. 34 ss. Por otro lado, asimismo, se puede decir fácilmente que la confianza en sí mismo sólo puede aprenderse cuando uno es el objeto de la confianza de otros; de este modo, por ejemplo, R.C. Kwant (1965), p. 96.

158. Véase la referencia en el capítulo I, nota 2.

nes externas de la confianza al hecho de que, en un mundo muy complejo, uno debe actuar sin el conocimiento adecuado e implicarse activamente. Por lo tanto, tomaremos este punto de partida también para el análisis, de una manera consistente, de las condiciones internas de la confianza. Lo que eso significa, entonces, es que la complejidad no se reduce solamente por las estructuras y procesos externos, sino también por los internos.

El trato del proceso de la confianza como una analogía de cognición —la confianza es correcta solamente donde es objetivamente justificada— corresponde a un prejuicio muy extendido; qué estructuras estables en las personas no podrían fundarse en estructuras inestables de su entorno.[159] Este prejuicio y los puntos de vista correspondientes de la teoría del sistema social son inevitables si uno trata de derivar una explicación causal de un sistema a partir de su entorno porque algo inestable no puede causar algo estable. Sin embargo, en esta forma, uno ignora el sistema como sistema, como una realización de un orden más alto en comparación con su entorno. Es precisamente en el ámbito de la estabilización de las expectativas, al que pertenece el problema de la confianza, donde sabemos (como un resultado de experimentos que han sido ampliamente debatidos), que las expectativas inseguras se aprenden mucho más firmemente que las expectativas seguras.[160] Las expectativas seguras en la mayoría de los casos se destruyen en la primera desilusión. Sin embargo, las expectativas inseguras, no importa cuán paradójico pueda parecer al principio, son más estables psicológicamente. Existe en ellas la expectativa opuesta también, sin que la expectativa positiva sea por esta razón abandonada. Se normaliza, se estereotipa y de este modo, en varias formas, se inmuniza en contra de la refutación. Las explicaciones de la desilusión se forman en ésta de

---

159. Sobre este problema, véase M. Horwitz (1956), p. 163.

160. Véase L.G. Humphreys (1939); F.W. Irwin (1944); R.M. Stogdill (1959), pp. 68 ss.

tal manera que un caso particular de desilusión no presenta problema, sino más bien confirma la estructura de la expectativa como un todo.[161] La expectativa está asegurada de la refutación *externa*, por cuanto incorpora una contradicción dentro de sí misma, pero debe entonces, sin embargo, poder mantener y abordar la contradicción *internamente*. El problema de la estabilización de la expectativa es, de este modo, cambiado del entorno al sistema, porque otras formas más efectivas de resolver el problema están disponibles allí.

La confianza entonces, es nada más que un tipo de *suspensión de sistema* interno (*Aufhebung*) de este tipo de contradicción en expectativa. La posibilidad de una desilusión no es simplemente ignorada, sino anticipada y abordada internamente. En contraste con las expectativas inseguras en general, la continuación de la expectativa, en el caso de la desilusión, no se anticipa ni se prepara como una forma rutinaria de conducta; más bien, la seguridad de la confianza consiste, en la forma opuesta, en el hecho de que un quebrantamiento de confianza debe tener como consecuencia su retiro y de aquí en un cambio radical en la relación. A la desilusión no se le resta importancia, sino al contrario, es exagerada en términos morales hasta convertirla en un suceso cuya naturaleza extrema y su vileza excepcional hacen improbable.

El problema de la disposición favorable hacia la confianza, en consecuencia, no consiste en un aumento de la seguridad con un decrecimiento correspondiente de la inseguridad; consiste a la inversa en un aumento de la inseguridad soportable a expensas de la seguridad.[162] Este análisis sigue siendo superficial; porque de ningún modo se está diciendo que toda persona o todo sistema social hace, o puede hacer, uso de estas varias posibilidades para transformar las expectativas inestables en estables, pero no obstante inseguras.

---

161. Sobre esto también N. Luhmann (1972), vol. 1, pp. 40 ss.

162. Así para las estructuras psicológicas en general, Garner (1962), especialmente pp. 338 ss.

Con el objeto de lograr entender diferencias en este tipo de ejecución de sistema debemos volver al tema de la *confianza en sí mismo*. Aquí hay una conexión con ideas recientes en la psicología de grupos concerniente a la creación de la confianza que intenta lograr la confianza desarmando los mecanismos defensivos, y sustituyéndolos por fundamentos de seguridad más francos en las conversaciones dentro del grupo.[163] Sin embargo, hasta ahora esto no ha producido ningún entendimiento claro de los procesos psicológicos internos; en la psicología de grupos y en práctica de la terapia de grupo, estas ideas son más bien menospreciadas y a menudo remplazadas por postulados muy moralizantes sobre las personalidades *saludables*.[164]

Desde el punto de vista funcional, la confianza en sí mismo como un fundamento para la confianza puede ser remontada a la disponibilidad de mecanismos internos para la reducción de complejidad. La confianza puede ocurrir si estos mecanismos de reducción internos se estabilizan de tal forma que complementan la reducción del entorno y, de este modo, están en posición de reforzarla en los puntos críticos. En otras palabras, la confianza se hace posible y fácil por el hecho de que el sistema que confía tiene recursos internos disponibles, que no están limitados estructuralmente y que en el caso de una desilusión de la confianza pueden ponerse en acción y asumir la carga de la reducción de complejidad y la solución de los problemas.

¿Qué tarea especial deben realizar estos mecanismos internos? ¿Y cómo deben constituirse?

La complejidad del mundo no puede *reflejarse* dentro del sistema en todas sus dimensiones de tiempo y circunstancia actual, porque el sistema mismo no es suficientemente complejo para hacerlo.[165] La respuesta debe tomar la forma de

---

163. Por ejemplo, J.R. Gibb (1964); M. Pilisuk y P. Skolnick (1968).

164. Véase J.R. Gibb (1964), p. 292. El empleo de la palabra *saludable* como palabra del código para una moralidad que ya no se puede manifestar por sí misma, ameritaría una investigación.

165. Una crítica de esta temprana teoría moderna de la copia de representa-

una capacidad de solución de problemas *generalizadora* que pueda operar en términos de tiempo y circunstancia actual de modo que, dentro de ciertos límites, el sistema pueda permanecer indiferente a las diferencias en tiempo y circunstancia. Por lo tanto, debe ser una cuestión de capacidad aplicable a problemas circunstancialmente heterogéneos e individualmente imprevisibles. Entonces se produce una prudencia innecesaria. Además debido a esta generalización de la circunstancia, la capacidad debe generalizarse en términos de tiempo, en el sentido de que ésta parece ya asegurada, aunque sólo se pondrá en acción cuando sea necesario en el futuro, en algún tiempo hasta ahora indeterminado. El conocimiento interior de que tales recursos están disponibles sirve entonces como un equivalente para la certeza, basado en la información, acerca del entorno. Produce previsión en los límites a los cuales hace innecesarios, ya que proporciona certeza de que cada vez que, y como quiera aparezcan, los problemas pueden resolverse. Posiblemente los dos ejemplos más importantes de la generalización del sistema interno por medio de los sistemas psicológicos, la catexis emocional y la seguridad en la autopresentación, deberían ayudar a clarificar estas nociones.

Uno de los mecanismos más elementales de la reducción de complejidad es la estabilización de los sentimientos para con los objetos particulares o las personas. El principio de la *generalización* de expectativas en tales relaciones está precisamente en la *individualidad* de su objeto.

La familiaridad íntima con el objeto regula y asegura la formación de expectativas. Los sentimientos abrazan en principio todos los aspectos de su objeto —por diferentes que puedan ser y cuando quiera que puedan revelarse y cambiar. Motivan un *input* de energía para situaciones que son hasta ahora indeterminadas y presuponen una reserva correspondiente de energía que no es determinada en otra

---

ción, se puede encontrar en el ensayo de M. Heidegger (1950), *Die Zeit des Weltbildes*, pp. 69 ss.

parte. Los sentimientos son, para usar el vocabulario de las variables pautas parsonianas, actitudes orientadas «particularísticamente», «cualitativamente», «difusamente».[166] Excluyen todos los demás objetos o los relegan a una posición de relativa insignificancia, aun si en aspectos particulares producen resultados iguales o mejores. De este modo, establecen una indiferencia temporal de gran alcance a la circunstancia y al tiempo, una insensibilidad hacia otras cosas que permanecen sorprendentes para todos los testigos, si no comparten la emoción.

Los sentimientos efectúan —ésa es su fuerza y su debilidad— la reducción interna y externa en una sola operación. Reducen las posibilidades del medio ambiente, estableciendo la preferencia en un objeto, y en consecuencia al mismo tiempo establecen posibilidades internas de procesar la experiencia. El sistema del sentimiento, como se dice, se *identifica* con su objeto. No permitiendo alternativas ya sean exteriores o interiores, los sentimientos no son elásticos; son fijos y no transferibles. Solamente pueden reorganizarse siendo destruidos y reconstruidos. Cualquier quiebre de la relación emocional restauraría la agobiante complejidad del mundo. Por lo tanto, la ansiedad se esconde en el trasfondo del sentimiento y motiva la continuación de la relación si recibe cualquier tipo de confirmación. Los sentimientos tratan de hacerse inmunes a la refutación, si es posible. El amor y el odio nos enceguecen.

Esta estructura general de las relaciones emocionales muestra ya que aquí tenemos un medio generalizado de resolver el problema, un equivalente para la certeza del tipo que estamos buscando, como un fundamento para una disposición favorable hacia la confianza. A la larga, las relaciones emocionales positivas entre las personas difícilmente pueden mantenerse sin la confianza. Llevan, como el complejo de celos puede ilustrar, a un estado inestable que reduce la emoción a ruinas, pero a menudo no puede remplazar-

---

166. Véase T. Parsons y E.A. Shils (eds.) (1951), pp. 76 ss.

la, y de aquí que no pueden alejarse de ella. Además, las emociones forman una base para entrar en relaciones de confianza con otras personas a quien la emoción misma no se extiende. Cualquiera que esté emocionalmente ligado a un círculo de personas, a un hogar, a una constelación de roles con sus tareas y deberes, es con ello apoyado para establecer relaciones de confianza fuera de este estrecho círculo. La catexis emocional del niño con su familia es, por ejemplo, la base para el aprendizaje de toda confianza. En esta forma la disposición hacia la confianza puede sobrevivir como una actitud habitual y probada mucho después de que las emociones a las que debe su existencia se han marchitado.

Sin embargo, un sistema social, versátil, altamente diferenciado no puede contentarse sólo con este fundamento de la confianza. Por un lado, individualiza la emoción en relación con sujeto y objeto, la hace consciente de su unicidad y con eso la hace objeto de la reflexión agradable que no es evidente por sí misma. Por otro lado, moviliza a los individuos y, por lo tanto, favorece más universalmente las orientaciones fundamentales aplicables, cuya adaptación no implica costos tan altos.

Finalmente, separa al objeto de la confianza más y más de la proximidad requerida para una relación emocional. Exige cada vez más confianza para sistemas, para los cuales uno puede no tener sentimiento. Bajo estas circunstancias uno puede anticipar una necesidad de mecanismos para resolver problemas funcionalmente equivalentes, los cuales en parte remplazan el sentimiento como una base para la confianza, y en parte lo restringen a funciones cada vez más privadas. Tal alternativa, *la seguridad en la autopresentación social*, parece ganar importancia en el proceso del aumento de la civilización.

La gente y los sistemas sociales rivalizan, en su autopresentación, como ya lo hemos demostrado,[167] para trazar un cuadro consistente de sí mismos y hacerlo socialmente acep-

---

167. Véase arriba, pp. 65 ss. y 105 ss.

table. Ya que otras personas y sistemas sociales también tienen interés en formarse expectativas confiables respecto a las personas que los rodean, viéndolos como identidades persistentes, se desarrolla en la interacción social un tipo de lenguaje expresivo que facilita que las acciones sean atribuidas a la gente o a los sistemas sociales y no sólo causalmente, sino también simbólicamente, como expresando su esencia, su yo.[168] Los sistemas interesados van y vienen en este medio de representaciones simbólicas con más o menos seguridad; una seguridad que a menudo es equivocadamente llamada *confianza en sí mismo*. Porque la autopresentación es difícil, amenazada por las contradicciones internas, errores, hechos y la información que tampoco puede presentarse; así, por un lado, requiere de una cordura muy expresiva, y por otro, de la cooperación atinada de los espectadores. A menudo surgen situaciones en verdad embarazosas o delicadas, donde se teme que sea obvio que el yo presentado no sea el verdadero yo. Entonces cualquiera que pierda el control de sí mismo está perdido. Se destruye su propia presentación —al menos en relación con los espectadores entonces presentes. Por el contrario, una persona que mantiene la compostura puede salvarse de varias formas: dando a la situación un carácter de broma, admitiéndolo abiertamente, reinterpretando retrospectivamente su autopresentación pasada, restándole importancia al asunto, ignorándolo con la cooperación de espectadores perceptivos quienes, sin embargo, se abstienen de exhibir su perspicacia, explicando el incidente como un evento sin importancia, por ejemplo, como *una molestia* ocasionada por algo externo.

La seguridad interior es igual a las demandas de la autopresentación en todas las situaciones, y de conocer siempre una forma práctica de salir incluso de las situaciones equi-

168. Estos dos aspectos de la imputación causal y simbólica naturalmente no pueden separarse totalmente, porque la imputación de la causa se guía por la suposición previa de la identidad de la naturaleza, que se constituye simbólicamente.

vocadas, es uno de esos recursos interiores que sirven como una para la disposición favorable hacia la confianza. Porque aún, la confianza es un acto de autopresentación. La persona que confía se presenta a sí misma como alguien que está por su naturaleza inclinado a otorgar confianza. Luego, si la confianza conferida resulta haber sido mal otorgada, el que confía no sólo queda desilusionado, sino que en algunas circunstancias está expuesto también al ridículo. Luego, es obvio que fue muy estúpido como para prever la situación, que permitió que se aprovecharan de él —una víctima de la ética equívoca que dice que se debería confiar, pero no ciegamente. En este punto, viene a ser algo que depende de la práctica y de la pericia en la autopresentación;[169] y una persona ciertamente estará más fácilmente dispuesta a otorgar confianza, para empezar en primer lugar, si está segura desde el principio de que, en caso de desilusión, su autopresentación no será afectada, o al menos podrá ponerse otra vez a flote sin mucho daño.

Si se compara la seguridad en la autopresentación con la catexis emocional, la flexibilidad mayor de la primera se hace inmediatamente aparente. Su principio de generalización no está en la identidad de un objeto, sino en la identidad del yo presentado. En relación con su entorno, este yo tiene intereses selectivos. Puede cambiar las situaciones de su presentación y sus atributos, y hacerse independiente del destino de los objetos específicos del entorno. El modo de reducción en la autopresentación no es la fusión del exterior y el interior, como en la identificación emocional, sino la separación y la conservación de límites. La conservación del límite se practica por medio del control de toda la información acerca del yo que abandona el sistema. De este modo, el yo presentado puede armonizar con un entorno más complejo, y de aquí mostrar una confianza más diversa que el yo emocionalmente limitado, no en el sentido de una capacidad libre de inhibi-

---

169. La ayuda de otros, aun del traidor mismo, también entra en esto. E. Goffman (1952) arroja luz desde el punto de vista a las situaciones de desilusión.

ciones para la asimilación, sino, por el contrario, en el sentido de la distancia, de la indiferencia de gran alcance y de la disposición para sustituir, y de aquí, además, de las actividades racionalmente estratégicas que tienen éxito en el muy versátil y fuertemente diferenciado sistema social.

Las fuentes de tal seguridad en la presentación pueden ser muy variadas: habilidades naturales de imaginación y rápida reacción; fortuna o desventura en estatus heredados, la educación, la experiencia práctica y el éxito de la carrera; las condiciones ambientales de los compañeros de la misma mentalidad, comprensivos y sensibles u oponentes inferiores.[170] Para la presentación de los sistemas sociales lo que debe agregarse, sobre todo, es la institucionalización de lo que Goffman llama *teams*.[171] Ciertamente existen varias formas *equifinales*[172] de alcanzar ese estado, al igual que muy variadas constelaciones de la personalidad pueden ser la base de una catexis emocional que es asimilar en su efecto. Las explicaciones causales, lineales en términos de factores simples, fracasan en esta relación *abierta* de la función y la estructura.

Por otro lado, en estas varias constelaciones causales equifinales, existen probablemente varias oportunidades para el control social del proceso que ofrecen a diferentes grupos sociales formas de influenciarlo. La seguridad en la presentación, que se basa en una educación de élite, es de un tipo diferente, y tiene un modo diferente de estar preparado para

---

170. A propósito de estas consideraciones, parece dudoso que se pueda considerar que el estatus más alto constituya por sí mismo una base para la confianza. Hasta donde concierne al sistema político, resultaría de las investigaciones estadounidenses que aquellos que están en posesión de un estatus social más alto, tienen un cuadro más favorable de las personalidades sobresalientes de sus sistemas políticos, y esto se aplica tanto a los políticos como a los servidores públicos. Véase R.E. Agger *et al.* (1951). Pero no extendería tales puntos de vista a todas las clases de confianza.

171. E. Goffman (1959), pp. 77 ss. Véase también N. Luhmann (1964), pp. 314 ss., sobre las disposiciones colegiales.

172. Un concepto sacado de la teoría de los sistemas generales de L. von Bertalanffy (1949), pp. 127 ss.

arriesgarse de lo que está inherente en la agudeza de un político local fortalecido en la campaña, o en el temperamento irrefrenable de un agente viajero que es sólo específico para ese rol. La certeza de no dar nunca un *faux pas* y, por lo tanto, de ser siempre capaz de atribuir cada contratiempo a algún otro, es algo bastante diferente de la certeza de no carecer nunca de una explicación o una táctica evasiva. Se puede suponer que el estilo de la interacción social en una sociedad, y de aquí también las direcciones específicas en las que se prepara para otorgar confianza, son determinadas muy significativamente por estas fuerzas sociales que influencian a las fuentes internas de la confianza, por cuanto abren posibles canales de expresión para las emociones y oportunidades para el éxito de la autopresentación.

Si se basa la disposición favorable hacia la confianza, más a través de la emoción o más a través de la flexibilidad de la autopresentación, ésta en cada caso estriba en la *estructura* del sistema que otorga confianza. Solamente porque la seguridad del sistema es garantizada estructuralmente, es posible suprimir las precauciones de seguridad para acciones particulares en situaciones específicas. La disposición favorable hacia la confianza es un importante ejemplo de la regla general de que la absorción de la complejidad puede, a través de las estructuras, aligerar la carga de la acción.

Hasta ahora hemos estado discutiendo el problema de la disposición favorable hacia la confianza, bajo el supuesto de que la materialización de la confianza depende de si un sistema está listo y en posición para crear confianza. Esa era la perspectiva de este capítulo que debemos en su conclusión modificar, y revelar como variable.

Ya hemos encontrado, en el capítulo sobre la confianza en el sistema, formas de creación de la confianza relativamente forzadas, que deben funcionar en gran parte sin considerar las estructuras motivadoras individuales, y que además no son controladas desde afuera, sino en el interior de los sistemas que exigen confianza. La seguridad de su función y también la posibilidad de crear la confianza en la

confianza dependen de esta indiferencia. De este modo, el problema en cuanto a las estructuras y a los procesos de los sistemas que muestran la confianza, se aleja y se hace menos significativo; no depende tanto de la disposición hacia la confianza. Los sistemas de confianza son, por así decirlo, relevados de la responsabilidad de su confianza.

Si se toma en consideración esta posibilidad, entonces es claro cuán complejas y ricamente variadas son las condiciones sociales para la formación de la confianza. En parte operan a través de las estructuras del sistema que confieren confianza; en parte la afectan desde afuera. En el primer caso, es principalmente una cuestión de las condiciones sociales para la expresión de la emoción o para el éxito de la autopresentación —un clima social que honra vínculos personales tales como el amor o la lealtad y no los expone al ridículo, como en la figura del marido engañado; que institucionaliza el tacto, y conoce suficientes rutas de escape para la autopresentación en situaciones difíciles. En esta forma, las estructuras del sistema ganan capacidad adicional para la confianza. En el segundo caso, gracias a las medidas tomadas en su entorno, las estructuras del sistema son aligeradas de la carga de absorber la incertidumbre de su implicación. Esto ocurre en el caso de la confianza en el sistema, en tanto que sus posibilidades de elección se reduzcan o implícitamente se restrinjan y la confianza se confirme a corto plazo en el curso de la interacción. O puede ser que el rompimiento de la confianza sea controlado con sanciones suficientemente severas para reducir el riesgo del que confía.

La multiplicidad de las formas para crear confianza hace poco fructífera la búsqueda de fórmulas generales. Más bien uno es forzado a reconocer que es sólo esta multiplicidad de posibilidades la que provee alguna salvaguarda en contra del rompimiento de la confianza en la sociedad. La confianza es creada de una u otra forma. Y las sociedades altamente diferenciadas, que necesitan más confianza para la reducción de su complejidad que las sociedades simples, deben quizás también al mismo tiempo tener listos los mecanismos más

variados para la creación y la estabilización de la confianza; deben, por tanto, exigirle más a su disposición inherente para confiar en sus sistemas, y al mismo tiempo aligerar el peso colocado en esa disposición para la confianza a un grado mayor que en el caso de las sociedades elementales.

CAPÍTULO XII

LA RACIONALIDAD DE LA CONFIANZA Y LA DESCONFIANZA

Que la confianza sea racional, correcta y dirigida moralmente era un asunto que en realidad se formulaba en la filosofía moral pero incapaz de ser resuelto. Cualquier parcialidad por la confianza puede percibirse en las exposiciones citadas en el capítulo I,[173] pero tal preferencia no puede expresarse sin reservas. Obviamente hay algunos casos que requieren confianza y otros que requieren desconfianza. Esto es racionalmente irrefutable. Por lo tanto, se desprende que la confianza no puede ser una máxima para la conducta que es válida sin excepción. Por lo tanto, en la ética debe suponerse que si en instancias particulares se debería confiar o no, se debe a las características objetivas de la situación, por el entendimiento común. Por lo tanto, aun si hay una regla general formulada acerca de la confianza, como un principio, la decisión en cuanto a si debería seguirse o no debe delegarse y dejarse a la situación. Además, debe presuponerse que la situación, en especial el objeto de la confianza, exhibe suficientes características objetivas como para fundamentar un juicio acerca de otorgar o no confianza, y que estas características tienen el mismo sentido y la misma

173. Capítulo I, nota 2.

relevancia para la confianza y para todos los hombres. Sólo si fuera el caso de que tales suposiciones básicas fueran válidas, las que conciben al mundo como consistente de múltiples formas e invadido por la malicia y el engaño, y sin embargo, socialmente objetivadas y estables, podría ser significativo el modo ético de tratar el problema.

Se podría mantener el viejo punto de vista de que esta forma de tratar el problema está determinada por el objeto de referencia (*tema*) y, en este grado, es correcta. Exigir más precisión de la que el objeto ofrece sería irracional, y podría llevar a abstracciones exageradas y erróneas. Este argumento largamente establecido no puede ser refutado por una refutación directa. Pero eso no plantea las interrogantes de su valor cognitivo, de si incluso está respondiendo a la pregunta correcta, de cuáles son sus premisas básicas, y sobre todo, de cómo está en relación con la estructura del sistema social que presupone en sus premisas.

Un principio moral que también admite su opuesto debe explicarse en relación con las situaciones prácticas que pueden interpretarse unánimemente e inequívocamente y donde puede planearse firmemente si el principio o su opuesto va a aplicarse. En tanto falte la oportunidad para tal interpretación, el principio pierde su valor como medio de orientación y su función normativa. Porque podría dar justificación para cada decisión. Consecuentemente, el carácter normativo de tales máximas sólo llega a ser importante si y sólo si se pueden anticipar las situaciones sociales en las que la complejidad social y la complejidad real ya están reducidas en un grado considerable. Esto puede ser el caso en un mundo social relativamente simple, o también en partes más o menos fuertemente reguladas de una realidad más compleja —por ejemplo en el campo de la ley o en las organizaciones.[174] Sin

---

174. Una evidencia útil para la consideración de este problema está constituida por la discusión concerniente a la *lógica* y racionalidad de los modos jurídicos de razonar; véase, en general, T. Viehweg (1965), o directamente perteneciente al tópico, L.S. Miller (1956); véase también la controversia similar concerniente a la importancia de los «principios de organización» iniciados por Simon; véase H.A.

embargo, la confianza siempre se exige precisamente donde otros medios para simplificar la orientación de la acción y garantizarla fallan al operar. Si uno además considera que el mundo social en general, hoy en día es, con algunas reservas, demasiado complejo para permitir que funcione una ética de principios como una teoría de la acción, entonces es cuestionable si deberíamos continuar aplicando el modo ético de pensar el problema de la confianza. En especial, una exploración profunda de la dimensión social a través de la psicología fenomenológica social y penetración en el impacto de las relaciones sociales en toda la experiencia, hace dudoso si un sistema ético que trata de ofrecer instrucción en la toma de decisión personal correcta es adecuado para nuestro problema de la racionalidad de la confianza.[175]

Si no lo es, entonces la racionalidad de la confianza y la desconfianza debe verse de nuevo como un problema y en una forma diferente. Para este fin uno debe, primero, descubrir dónde está el punto cardinal de la problemática, el núcleo de la dificultad. Obviamente la realidad social es demasiado diferenciada como para ser abstraída en una máxima ética simple, aunque instructiva para las decisiones, en cuanto a la confianza. El problema de la orientación y la dirección de la acción debe resolverse con muchos medios diferenciados. Las ciencias de la acción humana ya no pueden permitirse la ilusión de indicarle, aunque sea en términos de principios vagos, cómo actuar correctamente al actor, en alguna forma inmediata, directa de decirle lo que debe hacer. Las perspectivas científico-analíticas y orientadas prácti-

---

Simon (1946), también por ejemplo L. Urwick (1948). En ambos casos los defensores de los principios que toman en cuenta a su contrincante están en una posición relativamente buena, porque se refieren a situaciones sociales que son reguladas completamente y a cuenta de eso no excesivamente complejas; aquí incluso los principios que no ofrecen directivas inequívocas para la conducta pueden dar suficiente seguridad de caso en caso.

175. Es claro hoy en día, de muchas formas, que la ética ya no puede constituir la única disciplina en la cual los problemas de la existencia colectiva humana reciben su trato fundamental. Véase por ejemplo K. Löwith (1962), p. 2; R.C. Kwant (1965), pp. 48 ss.

camente deben separarse rigurosamente y desarrollarse conscientemente aparte una de la otra. Tal diferencia de estilo entre los análisis teóricos y el proceso de información práctico no es inconveniente para la colaboración de la teoría y práctica, sino más bien precisamente la base para ésta y una división significativa del trabajo en el control mancomunado de un entorno excesivamente complejo.

Si se enfoca la relación entre la teoría y la práctica, así entendida, en el problema de la complejidad, entonces es natural localizar el problema en la diferencia entre los modos de selección y de este modo reducirla a una fórmula.[176] Una división útil es ofrecida luego por la distinción entre la perspectiva del sistema y la orientación de la acción que parece estar ganando terreno en los recientes desarrollos de las ciencias sociales. La psicología y la sociología tienen fuertes tendencias teóricas a convertirse en ciencias de los sistemas personales y sociales de la acción respectivas que son inconscientes, latentes e incongruentes con una orientación de la acción; hacen posibles las investigaciones comparativas, reconocen las contradicciones estructurales en los sistemas, y con todo esto logran un potencial para la complejidad que aventaja lejos a la que estaba disponible para la perspectiva del actor en situación. Bajo la presión de esta extensión del campo de visión, otras ciencias que persiguen objetivos prescriptivos deben transformarse, por medio de la más estricta especialización y una conciencia más profunda de sus problemas, en teorías de la reducción racional de la complejidad —en teorías de la decisión. En su forma final tratan de desarrollar y verificar programas que el actor puede aplicar en situaciones *modelo* predeterminadas, sin tener que pensar una vez y decidir otra en el contexto funcional de su conducta en cada caso. Debe ser capaz de presuponer que las estructuras del sistema y los programas de decisión ya se han hecho cargo de esta parte de su trabajo que, en otras palabras, el mundo social está organizado.

---

176. Véase también N. Luhmann (1971), pp. 253 ss.

¿Entonces a qué se refiere la declaración *racional* cuando se demuestran los problemas en esta forma, y a qué confianza se refiere?

Si se considerara como patrón el concepto de racionalidad en las teorías de la toma de decisión —ya sea de la elección racional en el empleo de medios, o de la optimización— desde el principio caeríamos en muy estrecho marco conceptual de referencia que no puede hacer justicia a los hechos de la confianza. La confianza no es un medio que puede elegirse para fines particulares, mucho menos una estructura de fines y medios capaz de optimizarse. Ni es la confianza una predicción, cuya corrección podría medirse cuando el suceso pronosticado ocurre y podría reducirse a un valor de probabilidad, después de alguna experiencia. Estos tipos de técnicas que son significativos dentro del marco de los modelos de toma de decisión tienen, como también la confianza, la función de reducir complejidad. Son equivalentes funcionales de la confianza, pero no actos de confianza en el verdadero sentido. En tanto que se extiendan, la confianza es innecesaria. Pueden remplazar la confianza precisamente cuando a la inversa, la necesidad de confianza como una forma complementaria de absorber la incertidumbre es el resultado de la efectividad limitada de estas técnicas de la toma de decisión. Sin embargo, la confianza es algo más que una suposición razonable sobre la cual decidir correctamente, y por esta razón, los modelos para calcular las decisiones correctas evitan el punto del problema de la confianza.

En una teoría sociológica de la racionalización concebida en forma más amplia, para la cual seguramente no existe el trabajo preliminar en la orientación descriptiva empírica predominante de la investigación sociológica, la evaluación *racional* podría seguirse desde el análisis funcional. Entonces toda actividad tendría que juzgarse racional, lo cual ayudaría a orientar la acción humana más significativamente en un mundo extraordinariamente complejo, de este modo, aumentando la capacidad humana para comprender y reducir la complejidad. Esto puede hacerse solamente por medio de

la formación del sistema. Así, desde este punto de vista, la etiqueta de lo *racional* no se referiría a las decisiones acerca de las acciones particulares, sino más bien a los sistemas, y a los mecanismos para mantener los sistemas.[177] Tomaremos esta idea como base, especialmente como si estuviera ya implícita en nuestro análisis funcional de la confianza, y veremos a lo que conduce.

La confianza es racional con respecto a la función de aumentar el potencial de un sistema para la complejidad. Sin la confianza solamente son posibles formas muy simples de cooperación humana, las que pueden llevarse a cabo en el lugar, e incluso la acción individual es demasiado sensible al rompimiento para que se pueda planear sin la confianza, más allá del momento inmediatamente asegurado. La confianza es indispensable con el propósito de aumentar el potencial de un sistema social para la acción más allá de estas formas elementales. Tipos completamente nuevos de acción, sobre todo aquellos que no son inmediatamente satisfactorios y de aquí que tienen que ser motivados artificialmente, se hacen posibles en un sistema que pueda activar la confianza. A través de la confianza un sistema gana tiempo, y el tiempo es la variable crítica en la construcción de estructuras de sistemas complejos. La satisfacción de las necesidades puede demorarse y no obstante garantizarse. La acción instrumental, orientada a efectos lejanos, puede institucionalizarse si el horizonte temporal de un sistema está extendido adecuadamente por medio de la confianza, hace posible una indiferencia por parte del sistema hacia numerosos sucesos en el entorno y, de este modo, una ganancia en el tiempo de reacción.

No obstante, este juicio de la confianza como sistema racional no puede permanecer descalificado y ser interpretado simplemente como una afirmación acerca de la confianza.

---

177. Para un detalle más amplio véase N. Luhmann (1968). En la primera edición de la formulación no se tomó en cuenta que si se considera la complejidad de la situación de decisión, también su concepto correspondiente de racionalidad se puede desarrollar para la teoría de la decisión.

Por supuesto, la confianza no es nunca el único mecanismo para la reducción de complejidad; la necesidad de confianza depende de la disponibilidad, o de la no disponibilidad de equivalentes funcionales. La confianza requiere de numerosos mecanismos auxiliares de aprendizaje, simbolización, control y sanción; estructura el procesamiento de la experiencia en una forma que exige energía y atención. Sin embargo, sobre todo no sólo en casos individuales, sino mucho más en el nivel del sistema, la confianza depende de que la inclinación al riesgo se mantenga bajo control y de que la cuota de desilusiones no sea demasiado grande. Si esto es correcto, entonces se podría suponer que un sistema de alta complejidad, el cual necesita más confianza, también necesita al mismo tiempo de más desconfianza y, por lo tanto, debe institucionalizar la desconfianza, por ejemplo en la forma de supervisión.

Consecuentemente, la racionalidad del sistema no puede atribuirse únicamente a la confianza. Está más bien en un nivel que incluye tanto a la confianza como a la desconfianza, es decir en la *esquematización binaria* de una relación más primitiva con el mundo, en las *alternativas* estructuradas de la confianza y la desconfianza.[178] Las ventajas de tal esquematización deberían compararse con códigos binarios especializados y formalizados más fuertemente —por ejemplo de lo correcto lo incorrecto o de lo verdadero lo falso. En todos estos casos las definiciones de la situación que se establecen una frente a otra son al principio entidades lógicamente inconvertibles.[179] Sin embargo, son tratadas por medio de la esquematización binaria, como si se pudiera con-

178. Véase H. Weinrich (1967) sobre la improbabilidad del mundo de la vida y sobre las particularidades lingüísticas de «paradigmas dobles». Las definiciones de la situación que confieren al semejante una alternativa excluyente decisiva en el intercambio social son vistos como constituyendo una imposición. Esto suscita la interesante pregunta de bajo qué suposiciones pueden tratarse como si fueran normales.

179. En el mismo sentido como W.J. Thompson (1963). Véase también anteriormente, capítulo X, nota 140.

vertir una en la otra por la sola negación. De este modo, la transición de una forma a la otra se hace más fácil, ambas se unen precisamente, ya que son consideradas como opuestas, y en esto está la ganancia de racionalidad. Porque la simplicidad y la dirección de la transición al opuesto hace tolerable un riesgo más grande al establecer el sistema. La relativa inferioridad, el *nivel de tecnicismo* relativamente bajo del mecanismo de confianza, puede verse en comparación con el código de la verdad o el código legal, entre otras cosas, en la mayor dificultad de la negación contradictoria: es más fácil transformar la confianza en desconfianza, que la desconfianza en confianza.

Tales pensamientos son distintamente análogos a la posición que solía adoptarse en la ética, es decir, que la confianza debería ser la regla y la desconfianza la excepción, que la confianza por lo tanto va a preferirse en casos de duda, pero debe dejar lugar a la desconfianza. Sin embargo, hay una diferencia en que estas consideraciones no pueden convertirse en la corriente de directivas que la acción pueda seguir. Al decidir acerca del caso particular la confianza y la desconfianza se excluyen mutuamente. Por lo tanto, su relación debe construirse por medio de una ciencia de la acción tal como la ética en el sentido de un esquema de si/o de acuerdo con la regla/excepción. Cuando se relacionan con los sistemas y se las considera como mecanismos generales, la confianza y la desconfianza pueden aumentarse codo a codo en tanto que los aspectos y las situaciones puedan diferenciarse suficientemente. Admisiblemente, no pueden ganarse indicaciones mayores en este nivel abstracto de consideración en cuanto a si uno debería confiar o desconfiar en algún caso particular.[180] Sólo análisis mucho más exactos

---

180. El análisis funcional es comparar los equivalentes funcionales y no dar razones para una decisión favorable a una u otra operación. Tal decisión presupone evaluaciones que pueden, bajo ciertas circunstancias, ser sugeridas por el análisis de los sistemas concretos con referencia a las consecuencias y efectos laterales de todas las alternativas concebibles, pero nunca fundamentarse concluyentemente por ello. Tales indagaciones en los sistemas concretos pueden indicar la existen-

de sistemas particulares podrían ayudar a formar una base para la decisión sobre ello. Sin embargo, la teoría de sistemas puede encontrar un juicio sobre la racionalidad del mecanismo de confianza y sobre las condiciones particulares del sistema bajo las cuales puede realizar su función.

Un aumento del sistema racional en la efectividad de la confianza dependerá en todos los aspectos de la formación de la confianza, que hemos tratado en el curso de nuestra investigación —y que no podemos enumerar una vez más aquí. Sin embargo, quizás la pregunta decisiva sigue vigente: ¿acaso es posible y cómo para la confianza y la desconfianza coordinarse a través de la creación de los sistemas, y de este modo, crecer en conjunto? Por razones de la teoría de los sistemas generales que no pueden desarrollarse aquí adecuadamente, dos procesos conectados estrechamente deberían ser decisivos: la diferenciación del sistema de su entorno, es decir, la descripción de los límites y la diferenciación interna del sistema, es decir, la especificación funcional de sus subsistemas y mecanismos.

Es una tesis básica de la teoría de sistemas, que los sistemas se constituyen ellos mismos por medio de la distinción entre lo interior y lo exterior y se mantienen ellos mismos estabilizando este límite.[181] Si concebimos la racionalidad en el sentido sociológico como racionalidad del sistema, es posible buscar en esta distinción entre interior y exterior *un criterio racional para la ubicación distintiva y el aumento conjunto de la confianza y la desconfianza.*

---

cia de cuellos de botella con referencia a funciones dadas, porque las operaciones relativas ocasionan serios problemas, pero no pueden remplazarse fácilmente por equivalentes. Puede suceder entonces, en vista del marco teoricoproblemático, peculiar al sistema, que parezca sensible para exigir más o menos confianza o desconfianza. Más confianza, por ejemplo, para colocar la base para nuevas combinaciones de acción; más desconfianza, por ejemplo, con el propósito de reprimir la incidencia del error y la desilusión. Pero aun en tales casos las decisiones en favor o en contra de tales cambios presuponen una evaluación de sus consecuencias.

181. Véase el concepto de *sistema de conservación del límite* en Parsons; por ejemplo T. Parsons y E.A. Shils (eds.) (1951), pp. 108 s.; T. Parsons (1953), p. 623. Puntos de vista similares en S.L. Optner (1960), pp. 20 ss.; P.G. Herbst (1961), especialmente pp. 78 ss. D. Easton (1965*a*), especialmente pp. 24 s., 60 ss.

En el desarrollo de esta idea, debemos tener cuidado en distinguir diferentes referencias sistémicas. El sistema cuya distinción entre interior y exterior que ahora estamos considerando no es el sistema que confía o desconfía. Por lo tanto, no es el asunto de la distinción entre condiciones internas y externas para la confianza, que fue tratado anteriormente. Ahora nos referimos más bien al caso en que un sistema, ya sea una persona o un sistema social, toma parte en otro sistema social, de modo que se enreda en un sistema social a través de la calidad de miembro y se le exige decidir, en cuestiones de confianza, si desde el punto de vista de este sistema de calidad de miembro, la confianza es requerida por los procesos externos del sistema o por los procesos internos. Aunque combinaciones de sistemas de muchas clases están implicadas, podemos, para simplificar las materias, considerar el caso de la calidad de miembro de las personas en las organizaciones.

Como una primera aproximación preliminar se puede suponer que los procesos internos ganan y mantienen más confianza que los procesos externos, que se confía en el colega, en su rol, más que en alguien ajeno a la entidad. Que tal diferenciación se extiende y puede ser racional, que la línea divisoria entre la persona conocida y la desconocida, la apoya; no es algo que se descarte.

Uno encuentra límites del sistema caracterizados como límites de confianza especialmente en todos los sistemas sociales comprometidos en operaciones que se supone no van a revelarse afuera o que son incluso ilegales y por lo tanto tienen que mantenerse en secreto.[182] Un análisis funcional de los problemas de los sistemas sociales complejos ciertamente no ofrece este cuadro simple. Para muchos sistemas puede ser vitalmente necesario que estén en posición de poner confianza en su entorno de modo que puedan tomar parte en las relaciones que sólo van a lograrse a través de la

182. Véase un ejemplo impresionante, J. Bensam y I. Gerver (1963); y la discusión detallada en E. Goffman (1959), pp. 77 ss.

confianza mutua. Los miembros del sistema entonces deben ser capaces de exhibir la confianza también externamente. En las posiciones más bajas de las grandes organizaciones modernas, por ejemplo, las relaciones internas pueden programarse con tal detalle que la confianza entre los miembros llega a ser virtualmente innecesaria, porque la incertidumbre en la conducta se supera por otros mecanismos. Para muchos sistemas también, precisamente en sus relaciones internas, las inyecciones sustanciales de desconfianza son necesitadas por ellos para mantenerse alerta y capaces de innovación y para no retroceder a las formas ordinarias, habituales de confiar unos en otros.

Por lo tanto, la diferenciación interna externa no debería igualarse en forma segura con el límite entre la confianza requerida y la desconfianza justificada. Con una diferenciación social mayor y una especialización del sistema, existe una tendencia de un aumento de las distinciones internas y una disminución de las que están conectadas con el medio ambiente.[183] Sin embargo, aun entonces, los límites del sistema hacen posible una estrategia diferenciada para el aporte de la confianza y la desconfianza en el sentido de que los miembros confían o son desconfiados en un sentido diferente y por diferentes razones en el caso de los procesos internos que en el caso de los externos. El mundo interno de un sistema es bastante diferente del mundo externo y, por lo tanto, nadie está obligado a ser *consistente* en la confianza más allá de los límites del sistema. Uno puede, por ejemplo, aceptar sin problemas la opinión de un colega acerca de un asunto técnico, sin embargo no arriesgarse prestándole dinero *personalmente*. Los límites del sistema actúan como umbrales críticos en el sentido discutido anteriormente (pp. 126-127), en el cual la familiaridad y la confianza pueden cambiar a desconfianza, la confianza en el sistema a la confianza personal o desconfianza, o la desconfianza a la indiferencia.

En gran parte, la confianza puede establecerse interna-

---

183. Véase G. Simmel (1980).

mente por medio de procesos selectivos para la selección de los miembros dentro del marco de los criterios de selección. Por otro lado, sobre esta base, una desconfianza aguda de un tipo bastante específico puede elevarse al nivel del deber formal, para los propósitos de supervisión, por ejemplo. En el caso de las relaciones externas tales razones estructurales de sistema para la confianza y desconfianza, son irrelevantes, y las cosas van a depender más del aprendizaje específico y de la confirmación de las relaciones de confianza en el intercambio entre el sistema y el entorno de la libertad del intercambio permitido por los límites del sistema, o de la potencia del sistema y de la protección que garantice a sus miembros en el caso de que la conducta desconfiada lleve a molestias y conflictos en las relaciones con el entorno.

Es precisamente esta diferenciación de los enfoques de la confianza y la desconfianza que es racional desde el punto de vista del sistema. Porque toma parte en la preservación del nivel más alto del orden interno en comparación con su entorno o, en otras palabras, en estabilizar, en un entorno extremadamente complejo, un sistema de orden menos complejo, más simple que sea adecuado a las capacidades humanas de acción; y en salvar el precipicio de complejidad entre el sistema y el entorno. En el repertorio de las estrategias del sistema, la confianza naturalmente juega sólo un rol limitado, tanto interna como externamente. Cuanto más efectivamente es protegido el entorno de un sistema por los sistemas sobrepuestos de las fluctuaciones impredecibles y demasiado violentas, más efectivamente puede el sistema cambiar la dirección de sus acciones por medio de técnicas de toma de decisión internamente racionalizadas, y remplazar la confianza con cálculos de probabilidad. Si y bajo qué condiciones, tal proceso de sustitución es en sí mismo racional, sólo puede probablemente ser juzgado dentro del marco de nuestra idea comprensiva de racionalidad, con lo cual la confianza, que puede haber resultado aparentemente *irracionalmente*, puede parecer racional en la medida que realiza las funciones que sirven para la conservación del sistema.

Un aspecto ulterior que puede contribuir a la racionalización de la confianza y la desconfianza en los sistemas sociales ya se ha mencionado en numerosas ocasiones en las páginas precedentes y debe ahora desarrollarse en su problemática particular. Es la *especificabilidad de los aspectos en la cual confía uno o desconfía*. Tan pronto como, y en tanto que, los límites del sistema sean definidos, se pueden asignar funciones específicas internamente a los subsistemas y mecanismos y de este modo definir más precisamente las acciones, situaciones y roles con respecto a los cuales se espera confianza o desconfianza. Lo que sería insano como una regla general de conducta, o no podría ser motivado, puede lograrse dentro de los límites de los sistemas específicos que en sí mismos gozan de la confianza de sus miembros.

Admisiblemente, la confianza y la desconfianza son, en la forma en que la complejidad sea reducida, en principio, difusas y orientadas a personas concretas, grupos o a los objetos y los sucesos que simbolizan su confiabilidad. Sin embargo, eso no significa que las relaciones de confianza no podrían restringirse a aspectos particulares. Se puede confiar en alguien en materia de amor, pero no en materia de dinero; en su conocimiento específico, pero no en su habilidad; en su intención moral, pero no en su habilidad para informar objetivamente; en su gusto, pero no en su discreción. La razón de esta especificidad puede ser simplemente que la confianza fue aprendida en esta esfera restringida y ha fracasado en otros aspectos. Sin embargo, también puede volver a un interés selectivo del sistema al cual las partes interesadas pertenecen y que incluso estructura el proceso de aprendizaje mismo.

Algunas posibilidades de la racionalización del sistema parecen estar en una preestructuración y legitimación de oportunidades específicas de confianza o desconfianza. En esta forma los sistemas pueden ofrecerse confianza y desconfianza al mismo tiempo mutuamente, en muchas formas hasta entrelazarlas, de modo que se intensifiquen una a otra. Otros miembros de una familia tienen una desconfianza legí-

tima con respecto a la movilidad de un hijo de dos años y al mismo tiempo se confían mutuamente su desconfianza. En las organizaciones se pueden establecer controles que operan en un comando específico para desconfiar, y aquí también otros, a menudo incluso la gente que a su vez es controlada coloca su confianza en el funcionamiento de esta desconfianza.[184] Incluso existen roles que, en el significado específico de su trabajo, se les permite tratar lo confiable como lo no confiable y considerar los informes acerca de ello con desconfianza —por ejemplo, los investigadores o los jueces.[185] La confianza en los sistemas como un todo puede, como vimos, depender decisivamente de que la confianza sea reducida en los puntos críticos y de que la desconfianza sea desactivada. A la inversa, sólo en los sistemas que gozan de confianza puede la desconfianza institucionalizarse y restringirse tanto que no sea considerada como personal, y así correspondida quedar protegida de la extensión en conflictos.

Si el efecto de estos diversos mecanismos va a ser aumentado, su combinación debe asegurarse independientemente de las estructuras motivadoras personales y de la inclinación al riesgo. Esto puede hacerse solamente a través de la organización, que pone en juego motivos nuevos, impersonales, para la acción. A este grado, además, una diferenciación del sistema para que goce de confianza es un requisito necesario para la especificación interna. La organización en ninguna forma hace superfluas a la confianza y desconfianza, sino que despersonaliza estos mecanismos. La persona que confía ya no lo hace tanto a su propio riesgo, sino el riesgo del sistema; todo lo que tiene que hacer es tener cui-

---

184. Por ejemplo una ojaladora tiene que trabajar más rápido y menos cuidadosamente, porque sabe que el supervisor está cerca.

185. La sociología de la organización ha establecido claramente que a pesar de su especialización y despersonalización, tales roles de desconfianza aún llevan las semillas de muchos conflictos intraorganizacionales. De aquí su evaluación crítica en conexión con el control y la supervisión, y su evaluación positiva en el contexto de la innovación. Un ejemplo típico, A.W. Gouldner (1954*b*); también V.A. Thompson (1961) y (1965); R.L. Kahn *et al.* (1964), pp. 125 ss.

dado aun de que ninguno de los errores perceptibles se deslicen su propia confianza. La persona que desconfía ya no lo hace volviendo a los modos personales de reducción, tal como la animosidad personal, la hostilidad, o las precauciones de seguridad, sino que lo hace de una manera semejante a la potencia del sistema, que ya ha programado anticipadamente el modo de conducta para los casos de desilusión y pone en guardia al que desconfía contra cualquier exceso.

Característicamente, la organización en la que la confianza y la desconfianza son el objeto de expectativas *qua* aspectos de un trabajo laborioso no cambia completamente la elección entre las dos posibilidades por el actor. Aun el que confía debe retener una pequeña cantidad de desconfianza —debe, por ejemplo, intervenir si su colega da una opinión que obviamente es falsa. Y ni siquiera puede el que desconfía, como en el caso de la supervisión, llevar su desconfianza justificada a extremos sin que sea una responsabilidad para la empresa. Lo que en la ética se espera de la naturaleza de las cosas es realizado por medio de la organización y la especificación del sistema: direcciones claras en un caso particular en cuanto a si la confianza de la desconfianza es apropiada y racional.

Agotado todo, la teoría de sistemas efectúa más que la ética por cuanto hace comprensible los mecanismos de especificación del sistema. Asimismo, en el análisis final, no puede decir al actor cómo debería actuar y si debería confiar o no. Sin embargo, posee la posibilidad de mostrar claramente cómo pueden establecerse los sistemas en los cuales, a pesar de la alta complejidad, puede dejarse al actor decidir si confía o no. Los sistemas son racionales al grado de que pueden abarcar y reducir la complejidad, y esto sólo pueden hacerlo si poseen el entendimiento de cómo hacer uso de la confianza y la desconfianza sin colocar exigencias demasiado pesadas en la persona que finalmente otorga confianza y desconfianza: el individuo.

Estas consideraciones nos devuelven a nuestro punto de partida, al problema de la complejidad social. Históricamen-

te como también realmente la confianza adopta una diversidad de formas. Tiene un carácter diferente en los sistemas sociales arcaicos del que tiene en los sistemas sociales civilizados; puede ser confianza que se origine espontáneamente, o que es personal y se forma de una manera táctica perceptiva, o puede ser confianza en los mecanismos generales del sistema. Evita una instrucción ética claramente definida. Sólo desde el punto de vista de su función puede entenderse como un todo y compararse con otros mecanismos funcionalmente equivalentes: la confianza reduce la complejidad social yendo más allá de la información disponible y generalizando las expectativas de conducta en que remplaza la información que falta con una seguridad internamente garantizada. De este modo, es dependiente de otros mecanismos de reducción desarrollados paralelamente con ésta, por ejemplo los de la ley, de la organización y, por supuesto, los del lenguaje, sin embargo, no puede reducirse a ellos. La confianza no es la única razón del mundo; pero una concepción muy compleja y estructurada del mundo no podría establecerse sin una sociedad definitivamente compleja, que a la vez no podría establecerse sin la confianza.

BIBLIOGRAFÍA

ADLER, M.: *Das Rätsel der Gesellschaft. Zur erkenntnis-kritischen Grundlegung der Sozialwissenschaft*, Viena, 1936.

AGGER, R.E., M.N. GOLDSTEIN y S.A. PEARL: «Political Cynicism: Measurement and Meaning», *Journal of Politics*, 23 (1961), 477-506.

ALBACH, H.: *Investition und Liquidität*, Wiesbaden, 1962.

ALLEN, L.A.: *Management and Organization*, Nueva York - Londres - Toronto, 1958.

ALLPORT, F.H.: *Theories of Perception and the Concept of Structure*, Nueva York - Londres, 1955.

ASHBY, W.R.: *Design for a Brain*, 2.ª ed., Londres, 1954.

ATKINSON, J.W.: «Motivational Determinants of Risk-Taking Behavior», *Psychological Review*, 64 (1957), 359-372.

BALES, R.F.: *Interaction Process Analysis : A Method for the Study of Small Groups*, Cambridge, MA, 1951.

BARTH, H.: *Fluten und Dämme. Der philosophische Gedanke in der Politik*, Zurich, 1943.

BAUCH, B.: «Das Vertrauen als ethisches Problem», *Die Tatwelt*, 14 (1938), 67-74.

BAUM, B.H.: *Decentralization of Authority in a Bureaucracy*, Englewood Cliffs, NJ, 1961.

BAUM, R.C.: «On Societal Media Dynamics: An Exploration», en Jan J. Loubser, Rainer C. Baum, A. Effrat y Victor Lidz (eds.): *Explo-*

rations in General Theory in the Social Sciences, Nueva York, 1976.
BEDNARSKI, J.: «La réduction husserlienne», *Revue de Metaphysique et de Morale* (1957), 418-435.
BENSMAN, J. e I. GERVER: «Crime and Punishment in the Factory: The Function of Deviancy in Maintaining the Social System», *American Sociological Review*, 28 (1963), 588-598.
BERGER, P.L.: *Invitation to Sociology: A Humanistic Perspective*, Garden City, NY, 1963.
— y H. KELLNER: «Die Ehe und die Konstruktion der Wirklichkeit: Eine Abhandlung zur Mikrosoziologie des Wissens», *Soziale Welt*, 16 (1965), 220-235.
— y Th. LUCKMANN: *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge*, Garden City, NY, 1966.
— y St. PULLBERG: «Verdinglichung und die soziologische Kritik des Bewußtseins», *Soziale Welt*, 16 (1965), 97-112.
BERGSON, H.: *Essai sur les données immédiates de la conscience*, París, 1889 (trad. alem.: *Zeit und Freiheit*, Jena, 1911).
BERTALANFFY, L. von: «Zu einer allgemeinen Systemlehre», *Biologica Generalis*, 19 (1949), 114-129.
BINSWANGER, L.: *Grundformen und Erkenntnis menschlichen Daseins*, 2.ª ed., Zurich, 1953.
BLAIN, R.R.: «An Alternative to Parsons' Four-Function Paradigm as a Basis for Developing General Sociological Theory», *American Sociological Review*, 36 (1971), 678-692.
BLAU, P.M.: «Patterns of Deviation in Work Groups», *Sociometry*, 23 (1960), 245-261.
—: *Exchange and Power in Social Life*, Nueva York - Londres - Sydney, 1964.
BRAIBANTI, R.: «Public Bureaucracy and Judiciary in Pakistan», en Joseph La Palombara (ed.), *Bureaucracy and Political Development*, Princeton, NJ, 1963, 360-440.
BRAND, G.: *Welt, Ich und Zeit. Nach unveröffentlichten Manuskripten Edmund Husserls*, La Haya, 1955.
BRAYBROOKE, D.: «The Mystery of Executive Success Re-examined», *Administrative Science Quarterly*, 8 (1964), 533-560.
BRUNER, J.S., J.J. GOODNOW y G.A. AUSTIN: *A Study of Thinking*, Nueva York - Londres, 1956.
BURNS, T.: «Friends, Enemies, and the Polite Fiction», *American Sociological Review*, 18 (1953), 654-662.

CANARIS, C.-W.: *Die Vertrauenshaftung im deutschen Privatrecht*, Munich, 1971.
CAZENEUVE, J.: «La connaissance d'autrui dans les sociétés archaïques», *Cahiers Internationaux de Sociologie*, 25 (1958), 75-99.
CLAESSENS, D.: *Familie und Wertsystem. Eine Studie zur "zweiten, sozio-kulturellen Geburt" des Menschen*, Berlín, 1962.
—: *Instinkt, Psyche, Geltung: Zur Legitimation menschlichen Verhaltens. Eine soziologische Anthropologie*, 2.ª ed., Köln-Opladen, 1970.
CRAUSHAAR, G. von: *Der Einfluß des Vertrauens auf die Privatrechtsbildung*, Munich, 1969.
DAILY, C.A.: «The Effects of Premature Conclusion upon the Acquisition of Understanding of a Person», *Journal of Psychology*, 33 (1952), 133-152.
DALE, H.E.: *The Higher Civil Service of Great Britain*, Londres, 1941.
DARMSTAEDTER, F.: «Recht und Jurist», *Süddeutsche Juristen-Zeitung*, 3 (1948), Sp. 430-436.
DAVIS, K.: «The Myth of Functional Analysis as a Special Method in Sociology and Anthropology», *American Sociological Review*, 24 (1959), 757-772.
DEUTSCH, K.W.: *The Nerves of Government: Models of Political Communication and Control*, Nueva York - Londres, 1963.
DEUTSCH, M.: «Trust and Suspicion», *The Journal of Conflict Resolution*, 2 (1958), 265-279.
—: «The Effect of Motivational Orientation upon Trust and Suspicion», *Human Relations*, 13 (1960*a*), 123-139.
—: «Trust, Trustworthiness and the F-Scale», *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61 (1960*b*), 138-140.
—: «Cooperation and Trust: Some Theoretical Notes», en *Nebraska Symposium on Motivation*, 1962, 275-319.
DEWEY, J.: *Experience and Nature*, Chicago - Londres, 1926.
DIESEL, E.: *Die Macht des Vertrauens* Munich, 1947.
EASTON, D.: *A Framework for Political Analysis*, Englewood Cliffs, NJ, 1965*a*.
—: *A Systems Analysis of Political Life*, Nueva York - Londres - Sydney, 1965*b*.
EDELMAN, M.: *The Symbolic Uses of Politics*, Urbana, IL, 1964.
EICHLER, H.: *Die Rechtslehre vom Vertrauen. Privatrechtliche Untersuchungen über den Schutz des Vertrauens*, Tubinga, 1950.
ELIAS, N.: *Über den Prozeß der Zivilisation. Soziogenetische und psychogenetische Untersuchungen*, 2 vols., Basilea, 1939.

ETZIONI, A.: *A Comparative Analysis of Complex Organizations: On Power, Involvement, and Their Correlates*, Nueva York, 1961.

—: «Dual Leadership in Complex Organizations», *American Sociological Review*, 30 (1965), 688-698.

EVAN, W.M.: «Peer Group Interaction and Organizational Socialization: A Study of Employee Turnover», *American Sociological Review* 28 (1963), 436-440.

EVANS, G.: «Effect of Unilateral Promise and Value of Rewards upon Cooperation and Trust», *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 69 (1964), 587-590.

EYFERTH, Kl.: *Lernen als Anpassung des Organismus durch bedingte Reaktion. Handbuch der Psychologie*, vol. I, Gottinga, 1964*a*, 76-117.

—: *Das Lernen von Haltungen, Bedürfnissen und sozialen Verhaltensweisen. Handbuch der Psychologie*, vol. I, Gottinga, 1964*b*, 347-370.

FEINBERG, J.: «Supererogation and Rules», *Ethics*, 71 (1961), 276-288. Nueva ed. en J. Feinberg, *Doing and Deserving: Essays in the Theory of Responsibility*, Princeton, NJ, 1970, 3-24.

FINK, E.: *Sein, Wahrheit, Welt: Vor-Fragen zum Problem des Phänomen-Begriffs*, La Haya, 1958.

FRAENKEL, E.: *Das amerikanische Regierungssystem: Eine politische Analyse*, Koln - Opladen, 1960.

FRENCH, J.R.P. y B. RAVEN: «The Bases of Social Power», en Dorwin Cartwright (ed.): *Studies in Social Power*, Ann Arbor, 1959, 150-167.

FRENKEL-BRUNSWIK, E.: «Intolerance of Ambiguity as an Emotional and Perceptual Personality Variable», *Journal of Personality*, 18 (1949), 108-143.

FRIEDEBURG, L. von: *Soziologie des Betriebsklimas: Studien zur Deutung empirischer Untersuchungen in industriellen Großbetrieben*, Stuttgart, 1963.

FRIEDRICH, C.J.: «Authority, Reason, and Discretion», en C.J. Friedrich, *Authority (Nomos I)*, Cambridge, MA, 1958, 28-48.

—: *Man and His Government: An Empirical Theory of Politics*, Nueva York - San Francisco - Toronto - Londres, 1963.

GÄFGEN, G.: «Zur Theorie kollektiver Entscheidungen in der Wirtschaft», *Jahrbücher für Nationallökonomie und Statistik*, 173 (1961), 1-49.

—: *Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung: Untersuchungen zur*

Logik und ökonomischen Bedeutung des rationalen Handelns, Tubinga, 1963.

GALE, R.M.: *The Language of Time*, Londres, 1968.

GARFINKEL, H.: «A Conception of, and Experiments with, "Trust" as a Condition of Stable Concerted Actions», en O.J. Harvey (ed.): *Motivation and Social Interaction: Cognitive Determinants*, Nueva York, 1963, 187-238.

—: «Studies of the Routine Grounds of Everyday Activities», *Social Problems*, 11 (1964), 225-250.

GARNER, W.R.: *Uncertainty and Structure as Psychological Concepts*, Nueva York - Londres, 1962.

GEIGER, Th.: «Zur Soziologie der Industriearbeit und des Betriebs», *Die Arbeit*, 6 (1929), 673-689; 766-781.

GIBB, J.R.: «Climate for Trust Formation», en Leland P. Bradford, Jack R. Gibb y Kenneth D. Benne (eds.): *T-Group Theory and Laboratory Method*, Nueva York - Londres - Sydney, 1964, 279-309.

GLASER, B.G., A.L. STRAUSS: «Temporal Aspects of Dying as a Non-scheduled Status-passage», *The American Journal of Sociology*, 71 (1965), 48-59.

GOFFMAN, E.: «On Cooling the Mark Out», *Psychiatry*, 15 (1952), 451-463.

—: «On Face Work», *Psychiatry*, 18 (1955), 213-231.

—: «Alienation from Interaction», *Human Relations*, 10 (1957), 47-59.

—: *The Presentation of Self in Everyday Life*, 2.ª ed., Nueva York, 1959.

—: *Behavior in Public Places: Notes on the Social Organization of Gatherings*, Nueva York - Londres, 1963*a*.

—: *Stigma: Notes on the Management of Spoiled Identity*, Englewood Cliffs, NJ, 1963*b*.

—: *Strategic Interaction*, Filadelfia, 1969.

GOLEMBIEWSKI, R.T.: «Authority as a Problem in Overlays: A Concept for Action and Analysis», *Administrative Science Quarterly*, 9 (1964), 23-49.

GOULDNER, A.W.: *Wildcat Strike*, Yellow Springs, OH, 1954*a*.

—: *Patterns of Industrial Bureaucracy*, Glencoe, IL, 1954*b*.

—: «Reciprocity and Autonomy in Functional Theory», en Llewellyn Gross (ed.): *Symposion on Sociological Theory*, Evanston, IL - White Plains, NY, 1959, 241-270.

—: «The Norm of Reciprocity. A Preliminary Statement», *American Sociological Review*, 25 (1960), 161-178.
GROSS, E. y G.P. STONE: «Embarrassement and the Analysis of Role Requirements», *The American Journal of Sociology*, 70 (1964), 1-15.
GUEST, R.H.: *Organizational Change: The Effect of Successful Leadership*, Homewood, IL, 1962.
GURWITSCH, A.: «The Common-sense World as Social Reality: A Discourse on Alfred Schutz», *Social Research*, 29 (1962), 50-72.
GUZMÁN, G., O. FALS BORDA y E. UMANA LUNA: *La violencia en Colombia. Estudio de un proceso social*, Bogotá, 1962.
HABERMAS, J. y N. LUHMANN: Theorie der Gesellschaft oder Sozialtechnologie - Was leistet die Systemforschung?, Francfort, 1971.
HARTMANN, H.: *Funktionale Autorität: Systematische Abhandlung zu einem soziologischen Begriff*, Stuttgart, 1964.
—: *Ethik*, 4.ª ed., Berlín, 1962.
HAUKE, H.: *Die anthropologische Funktion des Vertrauens. Seine Bedeutung für die Erziehung*, tesis doctoral, Tubinga, 1956.
HARVEY, O.J. y H.M. SCHRODER: «Cognitive Aspects of Self and Motivation», en O.J. Harvey (ed.): *Motivation and Social Interaction: Cognitive Determinants*, Nueva York, 1963, 95-133.
HEIDEGGER, M.: *Sein und Zeit*, vol. I, 6.ª ed., Tubinga, 1949.
—: *Die Zeit des Weltbildes*, en M. Heidegger, *Holzwege*, Francfort, 1950.
HEIDER, F.: «Social Perception and Phenomenal Causality», *Psychological Review*, 51 (1944), 358-374.
—: *The Psychology of Interpersonal Relations*, Nueva York - Londres, 1958.
HELLER, H.: *Staatslehre*, Leiden, 1934.
HENNIS, W.: *Amtsgedanke und Demokratiebegriff. Festgabe für Rudolf Smend*, Tubinga, 1962.
HENSLIN, J.M.: «Trust and the Cab Driver», en Marcello Truzzi (ed.), *Sociology and Everyday Life*, Englewood Cliffs, NJ, 1968, 138-158.
HERBST, P.A.: «A Theory of Simple Behaviour Systems», *Human Relations*, 14 (1961), 71-94, 193-239.
HOCKING, W.E.: «Marcel Ground Issues of Metaphysics», *Philosophy and Phenomenological Research*, 14 (1953/54), 439-469.
HOFSTÄTTER, P.: *Einführung in die Sozialpsychologie*, 2.ª ed., Stuttgart, 1959.

HOHL, H.: *Lebenswelt und Geschichte. Grundzüge der Spätphilosophie E. Husserls*, Friburgo - Munich, 1962.
HORWITZ, M.: «Psychological Needs as a Function of Social Environment», en Leonard D. White (ed.), *The State of the Social Sciences*, Chicago, 1956, 162-183.
HÜLSMANN, H.: «Hermeneutik und Gesellschaft», *Soziale Welt*, 18 (1967), 1-28.
HUMPHREYS, L.G.: «Acquisition and Extinction of Verbal Expectations in a Situation Analogous to Conditioning», *Journal of Experimental Psychology*, 25 (1939), 294-301.
HUSSERL, E.: *Vorlesungen zur Phänomenologie des inneren Zeitbewußtseins*, ed. de Martin Heidegger, *Jahrbuch für Philosophie und phänomenologische Forschung*, 9 (1928), 367-496.
—: *Erfahrung und Urteil*, Hamburgo, 1948.
—: *Cartesianische Meditationen und Pariser Verträge. Husserliana*, vol. I, La Haya, 1950.
—: *Ideen zu einer reinen Phänomenologie und phänomenologischen Philosophie*, vol. II, *Husserliana*, vol. IV, La Haya, 1952.
—: *Die Krisis der europäischen Wissenschaften und die transzendentale Phänomenologie. Husserliana*, vol. VI, La Haya, 1954.
IRWIN, F.W.: «The Realism of Expectations», *Psychological Review*, 51 (1944), 120-126.
JANOWITZ, M.: *The Professional Soldier*, Glencoe, IL, 1960.
JENNINGS, H.H.: *Leadership and Isolation. A Study of Personality in Interpersonal Relations*, 2.ª ed., Nueva York - Toronto - Londres, 1950.
JENNINGS, M.K., M.C. CUMMINGS y F.P. KILPATRICK: «Trusdet Leaders: Perception of Appointed Federal Officials», *The Public Opinion Quarterly*, 30 (1966), 368-384.
JONES, E.E., K.E. DAVIS y K.J. GERGEN: «Role Playing Variation and their Informational Value for Perception», *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63 (1961), 302-310.
—, K.J. GERGEN y R.C. JONES: «Tactics of Ingratiation Among Leaders and Subordinates in a Status Hierarchy», *Psychological Monographs*, 77 (1963).
— y J.W. THIBAUT: «Interaction Goals as Bases of Inference in Interpersonal Perception», en Renato Tagiuri y Luigi Petrullo (eds.): *Person Perception and Interpersonal Behavior*, Stanford, CA, 1958, 151-178.
JOST, W.: *Das Sozialleben des industriellen Betriebs*, Berlín, 1932.

KAHN, R.L., D.P. WOLFE, R.P. QUINN y D.J. SNOEK: *Organizational Stress: Studies in Role Conflict and Ambiguity*, Nueva York - Londres - Sydney, 1964.

KAUFMANN, F.-X.: *Sicherheit als soziologisches und sozialpolitisches Problem: Untersuchungen zu einer Wertidee hochdifferenzierter Gesellschaften*, Stuttgart, 1970.

KEYNES, J.M.: *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres, 1936.

KIDD, J.L.: «A New Look at System Research and Analysis», *Human Factors*, 4 (1962), 209-216.

KOCH, H.: «Zur Diskussion in der Ungewißheitstheorie», *Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung*, 12 (1960), 49-75.

KOFFKA, K.: *Principles of Gestalt Psychology*, Londres, 1935.

KRÜGER, H.: *Allgemeine Staatslehre*, Stuttgart, 1964.

KRÜSSELBERG, H.-G.: *Organisationstheorie, Theorie der Unternehmung und Oligopol. Materialien zu einer sozial-ökonomischen Theorie der Unternehmung*, Berlín, 1965.

KWANT, R.C.: *Phenomenology of Social Existence*, Pittsburgh, PA - Lovaina, 1965.

LANDGREBE, L.: «The World as a Phenomenological Problem», *Philosophy and Phenomenological Research*, 1 (1940), 38-58. Trad. alem. en L. Landgrebe, *Der Weg der Phänomenologie*, Gütersloh, 1963, 41-62.

—: «Phänomenologische Bewußtseinsanalyse und Metaphysik», en L. Landgrebe, *Der Weg der Phänomenologie*, Gütersloh, 1963, 75-109.

LANE, R.E.: «The Decline of Politics and Ideology in a Knowledgeable Society», *American Sociological Review*, 31 (1966), 649-662.

LAPIDE, H. a: *Dissertatio de ratione status in Imperio Nostro Romano-Germanico*, Freistadt, 1647.

LENZ, K.-H.: *Das Vertrauensschutzprinzip*, Berlín, 1968.

LOCKE, J.: «Two Treatises of Civil Government», ed. de W.S. Carpenter, *Ausgabe der Everyman's Library*, Londres - Nueva York, 1953.

LÖWITH, K.: *Das Individuum in der Rolle des Mitmenschen*, Neudruck Darmstadt, 1962.

LONG, N.E.: «Administrative Communication», en Sidney Mailick y Edward H. van Ness (eds.), *Concepts and Issues in Administrative Behavior*, Englewood Cliffs, NJ, 1962, 137-149.

LOOMIS, J.L.: «Communication, the Development of Trust and Cooperative Behavior», *Human Relations*, 12 (1959), 305-315.

LUCE, D.R. y H. RAIFFA: *Games and Decisions: Introduction and Critical Survey*, Nueva York, 1957.
LUHMANN, N.: «Der neue Chef», *Verwaltungsarchiv*, 53 (1962), 11-24.
—: *Funktionen und Folgen formaler Organisation*, Berlín, 1964.
—: «Die Gewissensfreiheit und das Gewissen», *Archiv des öffentlichen Rechts*, 90 (1965*a*), 257-286.
—: *Grundrechte als Institution. Ein Beitrag zur politischen Soziologie*, Berlín, 1965*b*.
—: «Spontane Ordnungsbildung», en Fritz Morstein Marx (ed.): *Verwaltung: Eine einführende Darstellung*, Berlín, 1965*c*, 163-183.
—: *Zweckbegriff und Systemrationalität: Über die Funktion von Zwecken in sozialen Systemen*, Tubinga, 1968.
—: *Soziologische Aufklärung. Aufsätze zur Theorie sozialer Systeme*, 2.ª ed., Opladen, 1971.
—: *Rechtssoziologie*, 2 vols., Reinbek, 1972.
—: «Generalized Media and the Problem of Contingency», en Jan J. Loubser, Rainer C. Baum, A. Effrat y Victor Lidz (eds.): *Explorations in General Theory in the Social Sciences*, Nueva York, 1976.
MAINKA, J.: *Vertrauensschutz im öffentlichen Recht*, Bon, 1963.
MARCEL, G.: *Être et Avoir*, París, 1935.
MARCUS, Ph.M.: «Expressive and Instrumental Groups», *The American Journal of Sociology*, 66 (1960), 54-59.
MARSCHAK, J.: «Towards an Economic Theory of Organization and Information, en R.M. Thrall, C.H. Coombs y R.L. Davis (eds.): *Decision Processes*, Nueva York - Londres, 1954, 187-220.
—: «Elements for a Theory of Teams», *Management Science*, 1 (1955), 127-137.
MARUYAMA, M.: «The Second Cybernetics: Deviation-Amplifying Mutual Causal Processes», *General Systems*, 8 (1963), 233-241.
MAYER, F.: «Geschäftsgang», en Fritz Morstein Marx (ed.): *Verwaltung: Eine einführende Darstellung*, Berlín, 1965, 298-314.
MCTAGGART, J.E.: «The Unreality of Time», *Mind*, 17 (1908), 457-474. Nueva ed. en McTaggart, *Philosophical Studies*, Londres, 1934.
MEAD, G.H.: *Mind, Self and Society*, Chicago, 1934.
—: *The Philosophy of the Act*, Chicago, 1938.
MERLEAU-PONTY, M.: *Phénomenologie de la perception*, París, 1945.
MERTON, R.K.: «The Self-fulfilling Prophecy», en Merton, *Social Theory and Social Structure*, 2.ª ed., Glencoe, IL, 1957, 421-436.
METZGER, W.: *Psychologie. Entwicklung ihrer Grundannahmen seit der Einführung des Experiments*, 3.ª ed., Darmstadt, 1963.

MILBRATH, L.W.: *The Washington Lobbyists*, Chicago, 1963.
MILLER, L.S.: «Rules and Exceptions», *Ethics*, 66 (1956), 262-270.
MOORE, W.E.: «Predicting Discontinuities in Social Change», *American Sociological Review*, 29 (1964), 331-338.
NADEL, S.F.: *The Theory of Social Structure*, Glencoe, IL, 1957.
NEUMANN, J. von y O. MORGENSTERN: *Spieltheorie und wirtschaftliches Verhalten*, trad. alem., Würzburg, 1961.
NITSCHKE, A.: «Angst und Vertrauen», *Die Sammlung*, 7 (1952), 175-180.
OPTNER, S.L.: *Systems Analysis for Business Management*, Englewood Cliffs, NJ, 1960.
OSSENBÜHL, F.: «Vertrauensschutz im sozialen Rechtsstaat», *Die öffentliche Verwaltung*, 25 (1972), 25-36.
PARSONS, T.: *The Social System*, Glencoe, IL, 1951.
—: «Some Comments on the State of the General Theory of Action», *American Sociological Review*, 18 (1953), 618-631.
—: «General Theory in Sociology», en Robert K. Merton, Leonard Broom y Leonard S. Cottrell, Jr. (eds.): *Sociology Today*, Nueva York, 1959*a*, 3-38.
—: «"Voting" and the Equilibrium of the American Political System», en Eugene Burdick y Arthur J. Brodeck (eds.): *American Voting Behavior*, Glencoe, IL, 1959*b*, 80-120.
—: «Pattern Variables Revisited», *American Sociological Review*, 25 (1960), 467-483.
—: «The Point of View of the Author, en Max Blach (ed.), *The Social Theories of Talcott Parsons*, Englewood Cliffs, NJ, 1961*a*, 311-363.
—: «An Outline of the Social System», en Talcott Parsons, Edward Shils, Kaspar D. Naegele y Jesse R. Pitts (eds.): *Theories of Society*, vol. I, Nueva York, 1961*b*, 30-79.
—: «On the Concept of Influence», *Public Opinion Quarterly*, 27 (1963*a*), 37-62.
—: «On the Concept of Political Power», *Proceeding of the American Philosophical Society*, 107 (1963*b*), 232-262.
—: «Die jüngsten Entwicklungen in der strukturell-funktionalen Theorie», *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 16 (1964*a*), 30-49.
—: «Evolutionary Universals in Society», *American Sociological Review*, 29 (1964*b*), 339-357.
—: «Some Reflections on the Place of Force in Social Process», en

Harry Eckstein (ed.): *Internal War: Problems and Approaches*, Nueva York - Londres, 1964*c*, 33-70.
—: «On the Concept of Value-Commitments», *Sociological Inquiry*, 38 (1968), 135-160.
—: «Some Problems of General Theory in Sociology», en John C. McKinney y Edward A. Tiryakian (eds.): *Theoretical Sociology: Perspectives and Developments*, Nueva York, 1970, 27-68.
— y R.F. BALES: *Family, Socialization and Interaction Process*, Glencoe, IL, 1955.
—, R.F. BALES y E.A. SHILS: *Working Papers in the Theory of Action*, Glencoe, IL, 1953.
— y E.A. SHILS (eds.): *Toward a General Theory of Action*, Cambridge, MA, 1951.
— y N.J. SMELSER: *Economy and Society*, Glencoe, IL, 1956.
PAULSEN, A.: *Liquidität und Risiko in der wirtschaftlichen Entwicklung. Ein Beitrag zur dynamischen Wirtschaftstheorie*, Francfort a.M. - Berlín, 1950.
PEABODY, R.L.: *Organizational Authority. Superior-Subordinate Relationships in Three Public Service Organizations*, Nueva York, 1964.
PIAGET, J.: *Die Bildung des Zeitbegriffs beim Kinde*, Zurich, 1955.
PILISUK, M. y P. SKOLNICK: «Inducing Trust. A Test of the Osgood Proposal», *Journal of Personality and Social Psychology*, 8 (1968), 121-133.
PLESSNER, H.: *Conditio Humana*, Pfullingen, 1964.
POOL, I. de S.: «The Mass Media and Politics in the Modernization Process», en Lucian W. Pye (ed.): *Communications and Political Development*, Princeton, 1963, 234-253.
POSTMAN, L. y J.S. BRUNER: «Hypothesis and the Principle of Closure: The Effect of Frequency and Recency», *Journal of Psychology*, 31 (1952), 113-125.
PRESTHUS, R.V.: «Authority in Organizations», *Public Administration Review*, 20 (1960), 86-91.
PRIOR, A.N.: *Time and Modality*, Oxford, 1957.
—: *Papers on Time and Tense*, Oxford, 1968.
RAPOPORT, A.: *Fights, Games and Debates*, Ann Arbor, 1960.
— y A.M. CHAMMAH: *Prisoner's Dilemma. A Study in Conflict and Cooperation*, Ann Arbor, 1965.
RESCHER, N.: «Truth and Necessity in Temporal Perspective», en Richard M. Gale (ed.): *The Philosophy of Time*, Londres, 1968, 183-220.

REYNAUD, P.-L.: «Récessions et seuils économiques», *Revue économique*, 8 (1957), 1.032-1.052.

—: *Economie généralisée et seuils de croissance. Étude de la Psychologie économique du développement O.R.S.S. Tunisie - Portugal*, París, 1962.

ROETHLISBERGER, F.J. y W.J. DICKSON: *Managementand the Worker*, Cambridge, MA, 1939.

ROOS, L.L., Jr.: «Toward a Theory of Cooperation-Experiments Using Nonzero-sum Games», *Journal of Social Psychology*, 69 (1966), 277-289.

ROSENBERG, M.: «Misanthropy and Political Ideology», *American Sociological Review*, 21 (1956), 690-695.

—: «Misanthropy and Attitudes Toward International Affairs», *Journal of Conflict Resolution*, 1 (1957), 340-345.

SARTRE, J.-P.: *L'être et le néant*, 30 ed., París, 1950.

—: *Critique de la raison dialectique*, vol. I, París, 1960.

SCHMÖLDERS, G.: «The Liquidity Theory of Money», *Kyklos*, 13 (1960), 346-360.

SCHOTTLÄNDER, R.: *Theorie des Vertrauens*, Berlín, 1957.

SCHRODER, H.M. y O.J. HARVEY: «Conceptual Organization and Group Structure», en O.J. Harvey (ed.): *Motivation and Social Interaction: Cognitive Determinants*, Nueva York, 1963, 134-166.

SCHÜTZ, A.: *Der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt. Eine Einleitung in die verstehende Soziologie*, Viena, 1932.

—: «Das Problem der transzendentalen Intersubjektivität bei Husserl», Philosophische Rundschau, 5 (1957), 81-107.

—: *Collected Papers*, 3 vols., La Haya, 1962/66.

SHEPARD, H.R. y R.R. BLAKE: «Changing Behavior Through Cognitive Change», *Human Organization*, 21 (1962), 88-92.

SIMMEL, G.: *Über sociale Differenzierung*, Leipzig, 1890.

—: *Soziologie: Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*, 2.ª ed., Munich-Leipzig, 1922.

SIMON, H.A.: «The Proverbs of Administration», *Public Administration Review*, 6 (1946), 53-67.

—: *Das Verwaltungshandeln. Eine Untersuchung der Entscheidungsvorgänge in Behörden und privaten Unternehmen*, Stuttgart, 1955.

—: «Authority», en Conrad M. Arensberg y otros (eds.): *Research in Industrial Human Relations*, Nueva York, 1957*a*, 103-115.

—: *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Ra-*

tional Human Behavior in a Social Setting, Nueva York - Londres, 1957*b*.

SLATER, P.E.: «Role Differentiation in Small Groups», *American Sociological Review*, 20 (1959), 300-310.

SOLOMON, L.: «The Influence of Some Types of Power Relationship and Game Strategies on the Development of Interpersonal Trust», *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61 (1960), 223-230.

STENDENBACH, F.J.: *Soziale Interaktion und Lernprozesse*, Köln-Berlín, 1963.

STERN, W.: *Person und Sache: System des kritischen Personalismus*, 3 vols., Leipzig, 1923/24.

STOCKER, M.: «Supererogation and Duties», en *Studies in Moral Philosophy. American Philosophical Quarterly Monograph Series*, n.º 1, Oxford, 1968, 53-63.

STOGDILL, R.M.: *Individual Behavior and Group Achievement*, Nueva York, 1959.

STRATENWERTH, G.: *Verantwortung und Gehorsam. Zur strafrechtlichen Wertung hoheitlich gebotenen Handelns*, Tubinga, 1958.

STRAUSS, A.L.: *Mirrors and Masks. The Search for Identity*, Glencoe, IL, 1959.

STRICKLAND, L.H.: «Surveillance and Trust», *Journal of Personality*, 26 (1958), 200-215.

STROHAL, R.: *Autorität. Ihr Wesen und ihre Funktion im Leben der Gemeinschaft*, Friburgo-Viena, 1955.

SWINTH, R.L.: «The Establishment of the Trust Relationship», *The Journal of Conflict Resolution*, 11 (1967), 335-344.

TENBRUCK, F.H.: *Zur Kritik der planenden Vernunft*, Friburgo-Munich, 1972.

THEUNISSEN, M.: *Der Andere: Studien zur Sozialontologie der Gegenwart*, Berlín, 1965.

THIBAUT, J.W. y H.H. KELLY: *The Social Psychology of Groups*, Nueva York, 1959.

— y H.W. RIECKEN: «Some Determinants and Consequences of the Perception of Social Causality», *Journal of Personality*, 24 (1955), 113-133.

THOMPSON, J.W.: «The Importance of Opposites in Human Reletions», *Human Relations*, 16 (1963), 161-169.

THOMPSON, V.A.: *Modern Organization*, Nueva York, 1961.

—: «Bureaucracy and Innovation», *Administrative Science Quarterly*, 10 (1965), 1-20.

TIRPITZ, A. von: *Erinnerungen*, 2.ª ed., Leipzig, 1920.

TOBIN, J.: «Liquidity Preference as Behavior Towards Risk», *Review of Economic Studies*, 25 (1958), 65-87.

TURNER, R.H.: «Role Taking: Process Versus Conformity», en Arnold M. Rose (ed.): *Human Behavior and Social Processes: An Interactionist Approach*, Boston, 1962, 20-40.

URWICK, L.: «Principles of Management», *British Management Review*, 7 (1948), 15-48.

VESTA, F.J. di, D.L. MEYER y J. MILLS: «Confidence in an Expert as a Function of his Judgments», *Human Relations*, 17 (1964), 235-242.

VICKERS, G.: *The Undirected Society: Essays on the Human Implications of Industrialization in Canada*, Toronto, 1959.

—: *The Art of Judgment: A Study of Policy Making*, Londres, 1965.

VIEHWEG, Th.: *Topik und Jurisprudenz*, 3.ª ed., Munich, 1965.

WEIGERT, E.: «Existencialism and its Relation to Psychotherapy», *Psychiatry*, 12 (1949), 399-412.

WICHMAN, H.: «Effects of Isolation and Communication on Cooperation in a Two-Person Game», *Journal of Personality and Social Psychology*, 16 (1970), 114-120.

WILDAVSKY, A.: *The Politics of the Budgetary Process*, Boston-Toronto, 1964.

WILENSKY, H.L.: *Intellectuals in Labor Unions. Organizational Pressures on Professional Roles*, Glencoe, IL, 1956.

WORTHY, J.C.: *Big Business and Free Men*, Nueva York, 1959.

WRIGHTSMAN, L.S.: «Personality and Attitudinal Correlates of Trusting and Trustworthy Behaviors in a Two-Person Game», *The Journal of Personality and Social Psychology*, 4 (1966), 328-332.

ZAND, D.E.: «Trust and Managerial Problem Solving», *Administrative Science Quarterly*, 17 (1972), 229-239.

ÍNDICE

Nota a la versión en español, *por Darío Rodríguez Mansilla* VII

CONFIANZA

Prefacio 3
Capítulo I. Definición del problema: la complejidad social . 5
Capítulo II. Continuidad y acontecimientos 15
Capítulo III. Familiaridad y confianza 29
Capítulo IV. La confianza como reducción de la complejidad 39
Capítulo V. Información exagerada y las posibilidades de sanción 53
Capítulo VI. La confianza personal 65
Capítulo VII. Los medios de comunicación y la confianza sistémica 81
Capítulo VIII. La concepción táctica: la confianza como oportunidad y como restricción 105
Capítulo IX. La confianza en la confianza 113
Capítulo X. La confianza y la desconfianza 123
Capítulo XI. Disposición para la confianza 135
Capítulo XII. La racionalidad de la confianza y la desconfianza 149

Bibliografía 165

NOTA FINAL



Le recordamos que este libro ha sido prestado gratuitamente para uso exclusivamente educacional bajo condición de ser destruido una vez leído. Si es así, destrúyalo en forma inmediata.

Súmese como voluntario o donante y promueva este proyecto en su comunidad para que otras personas que no tienen acceso a bibliotecas se vean beneficiadas al igual que usted.

"Es detestable esa avaricia que tienen los que, sabiendo algo, no procuran la transmisión de esos conocimientos".

—Miguel de Unamuno

Para otras publicaciones visite:
www.lecturasinegoismo.com
Facebook: Lectura sin Egoísmo
Twitter: @LectSinEgo
o en su defecto escríbanos a:
lecturasinegoismo@gmail.com
Referencia: 100



Biblioteca A / sociedad

Biblioteca A unifica la diversidad de información y comunicación de los autores y temas que configuran nuestro saber y conocimiento. Un espacio y un tiempo de quietud donde la palabra guarda sus secretos y su luz preferida: la revelación, su memoria y la invención social de culturas.

* * *

Ensayo muy decisivo, ya que Luhmann trata la confianza como uno de los mecanismos privilegiados para la construcción de lo social. Lo sorprendente en Luhmann (y esta es la consistencia de su teoría) es que la confianza no es sólo un mecanismo psicológico que se asienta en los estados de conciencia de los individuos, sino que toda comunicación social está transida de una carga muy fuerte de confianza, independientemente de los humores particulares de los individuos. Lo social está cimentado en una expectativa de fe. No se trata de objetividad ni de subjetividad, sino de un mecanismo abierto al aprendizaje. Luhmann penetra por todos los rincones de la confianza social para estudiar la consistencia de su estructura.

NIKLAS LUHMANN (Luneburgo, Baja Sajonia, 1927), considerado como uno de los más relevantes teóricos de la sociología contemporánea, desde 1968 es profesor en la U. de Bielefeld. De 1970 a 1973 ha sido miembro de la Comisión para la reforma de la carrera administrativa en Alemania. Y desde 1974 es aceptado como miembro de la Academia de Ciencias de Westtfalia del Norte. Asimismo, ha sido profesor invitado en Francfort (1968), en la New School for Social Research de Nueva York (1975) y en la U. de Edmonton (Canadá) (1980). En 1984 es nombrado doctor «honoris causa» por la U. de Gante y las U. italianas de Bolonia y Macerata. En 1988 recibe el Premio Hegel de la ciudad de Stuttgart.


ISBN 84-7658-495-4
9 788476 584958